NUDGE

CARTEA GHIONTURILOR PENTRU DECIZII MAI BUNE LEGATE DE SĂNĂTATE, BOGĂȚIE ȘI FERICIRE

RICHARD H. THALER CASS R. SUNSTEIN

Titlul original al acestei cărți este *Nudgejmproving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* de Richard H. Thaler și Cass R. Sunstein

Cuvânt înainte

Nudge cucerește cititorul încă de la primele rânduri. Richard Thaler și Cass Sunstein îmbină într-un stil armonios - uneori amuzant, alteori clar și consistent - exemple concrete din zona psihologiei sociale și ale macroeconomiei.

Prin intermediul noțiunii de „ghiont", autorii subliniază ideea că arhitectura alegerii modifică, într-o manieră previzibilă, comportamentul oamenilor. Trăsăturile aparent mărunte ale situațiilor sociale pot avea efecte imense asupra modului în care ne comportăm; ghionturi există peste tot, chiar dacă nu le vedem. Arhitectura alegerii, bună sau rea, se manifestă inevitabil în fiecare colțișor al existenței noastre și ne influențează enorm deciziile. în lipsa acestor ghionturi, deciziile majore ar putea fi amânate sau, pur și simplu, ignorate, având zero șanse de a fi puse în practică.

O altă idee interesantă prezentată în carte este cea a „ignoranței pluraliste": uneori e foarte posibil să ne supunem unei uzanțe sau unei tradiții nu pentru că ne place sau pentru că o considerăm justificabilă, ci, pur și simplu, din

cauză că ni se pare că majoritatea o agreează. Exemplul folosit de autori pentru a explica acest concept este sistemul comunist care „a rezistat, în parte, din cauza faptului că lumea nu era conștientă de cât de mulți oameni disprețuiau acel regim“.

Existența unei piețe libere are nevoie uneori de un anumit gen de „ghionturi“ pentru a se regla ori pentru a urma direcția corectă; în acest fel, autorii sunt în consens cu Adam Smith și teoria celebrei mâini invizibile, care probabil avea același rol. Acest gen de abordare liberală ne dă opțiunea de lua deciziile pe care le considerăm optime sau esențiale.

Iată un citat care ni s-a părut relevant: „împrumutând o exprimare a regretatului Milton Friedman, patemaliștii liber-tarieni cred cu tărie că oamenii trebuie să fie «liberi să aleagă». Ne străduim să creăm politici publice care să protejeze sau să sporească libertatea noastră de alegere. [...] ne pronunțăm în favoarea unui efort conștient, din partea instituțiilor private, dar și a celor publice, de a dirija alegerile oamenilor în direcții care le vor face viața mai bună. Din punctul nostru de vedere, o politică de acțiune este «paternalistă» dacă încearcă să influențeze decizia de alegere într-un mod care-i ajută pe cei care aleg să trăiască mai bine, conform propriilor aprecieri“.

Nudge este o lectură obligatorie pentru cei care sunt în căutare de soluții noi și eficiente, în aspecte dintre cele mai variate ale vieții: strategiile de business, protecția mediului, fondurile de pensie sau asistența socială. Nu în ultimul rând, le va fi utilă și celor interesați de o abordare nouă privind gândirea economică m contextul unor politici de natură liberală.

Echipa Marfin Bank România

Mulţumiri

Documentarea pentru această carte a fost posibilă grație fondurilor acordate de Facultatea de Economia Afacerilor de la Universitatea Chicago și de Programul pentru Lege și Economie al Facultății de Drept a Universității Chicago. De asemenea, am primit o susținere generoasă din partea

Fundației Templeton, printr-o finanțare acordată Centrului de Cercetare în Științele Deciziei.

Mulți oameni ne-au ajutat cu această carte. Sydelle Kramer, agenta noastră, ne-a fost un permanent sfătuitor. Michael O'Malley, editorul nostru, a venit cu sugestii prețioase asupra manuscrisului. Mulțumiri speciale se cuvin echipei noastre de asistenți documentariști, care, cu umor și pricepere astrală, și-au făcut treaba timp de două veri: Jonathan Balz (care primește duble mulțumiri că ne-a suportat două veri la rând), Rachael Dizard, Casey Fronk, Heidi Liu, Matthew Johnson, Brett Reynolds, Matthew Tokson și Adam Wells. Kim Bartko a fost de neprețuit, în ajutorul dat cu ilustrațiile și designul copertei originale. în ultima fază, Dan Heaton a făcut o excelentă și meticuloasă redactare a manuscrisului final.

Mulți colegi au ajutat cartea să fie mult mai bună. Pentru idei inspirate, sugestii indirecte, ba chiar și câteva ghionturi în plus față de cât le-ar fi dictat amiciția și sentimentul datoriei, trebuie să-i menționăm pe Shlomo Benartzi, Elizabeth Emens, Nick Epley, Dan Gilbert, Tom Gilovich, Jonathan Guryan, Justine Hastings, Eric Johnson, Christine Jolis, Daniel Kahneman, Dean Karlan, Emir Kamenica, David Leonhardt, Michael Lewis, Brigitte Madrian, Phil Maymin, Cade Massey, Sendhil Mullainathan, Don Norman, Eric Posner, Richard Posner, Dennis Regan, Raghu Rajan, Tom Russell, Jesse Shapiro, Eldar Shafir, Edna Ullmann-Margalit, Adrian Vermeule, Eric Wanner, Elke Weber, Roman Weil, Susan Woodward și Marion Wrobel. Sfaturile cele mai necruțătoare și cele mai cu scaun la cap ne-au venit de la France Leclerc și Martha Nussbaum - mulțumiri speciale li se cuvin amândurora, pentru ajutorul dat în a produce nenumărate îmbunătățiri. Vicki Drozd a dat o mână de ajutor cu toate cele, așa cum face întotdeauna, și a avut grijă ca toți asistenții documentariști să fie plătiți, spre marea lor mulțumire. Mulțumiri și lui Ellyn Ruddick-Sunstein, pentru discuție utilă, răbdare, judecată critică și, în același timp, amuzantă despre economia comportamentală, precum și pentru bună dispoziție.

Le datorăm mulțumiri speciale și tuturor angajaților de la restaurantul Noodles de pe strada 57. Ne-au dat de mâncare și ne-au ascultat plănuind și

discutând această carte, printre alte lucruri, multi ani. Ne vom întoarce săptămâna viitoare.

Pentru ediția internațională, am vrea să-i mulțumim încă o dată lui John Balz, arhitectul indispensabil al cărții noastre. Le mulțumim, de asemenea, și lui Chris Hsee, Dan Muldoon, Chiara Monticone și Adair Turner.

Introducere

Cantina

O amică a noastră, Carolyn, este directoarea serviciului de alimentație pentru sistemul școlar de stat al unui mare oraș. Are în responsabilitate sute de școli și sute de mii de copii mănâncă zilnic în cantinele ei. Carolyn are studii de profil în domeniul nutriției (a absolvit un masterat la o universitate de stat) și este genul de persoană inventivă căreia îi place să abordeze lucrurile altfel decât ar spune tradiția.

într-o seară, stând la un pahar de vin bun cu prietenul ei Adam, un consultant pe probleme de management, pasionat de statistică și care a lucrat cu mai multe lanțuri de magazine tip supermarket, au venit cu o idee interesantă. Fără să schimbe niciun meniu, urmau să desfășoare câteva experimente în școlile lui Carolyn, pentru a vedea dacă modul în care este expusă și aranjată mâncarea are vreo influență asupra alegerilor făcute de copii. Carolyn le-a dat directorilor din douăsprezece școli instrucțiuni precise despre cum să fie etalate variantele de mâncare la cantină. La unele cantine, deserturile au fost așezate în primul galantar, la altele, în ultimul galantar, iar la altele, pe un rând separat. Locul de așezare a diverselor preparate a fost diferit de la o școală la alta. în unele dintre ele, la nivelul privirii se aflau cartofii prăjiți, iar în altele erau morcovii.

Pe baza experienței lui în materie de configurare a rafturilor de supermarket, Adam bănuia că rezultatele aveau să fie spectaculoase. Și a avut dreptate. Pur și simplu, prin rearanja-rea cantinei, Carolyn putea să crească sau să scadă consumul multor articole de alimentație, chiar și cu 25 la sută. Carolyn a învățat o lecție importantă: copiii de școală, la fel ca

adulții, pot fi influențați enorm de mici schimbări aduse contextului. Influența poate fi exercitată în bine sau în rău. De exemplu, Carolyn știe că poate să sporească consumul de alimente sănătoase și să-l diminueze pe cel de alimente nesănătoase.

Având sute de școli cu care să lucreze și o echipă de maste-ranzi voluntari recrutați pentru culegerea și analizarea datelor, Carolyn este convinsă că deține de-acum o putere considerabilă să influențeze alimentația copiilor. Carolyn stă să cugete, așadar, la ce poate face cu puterea ei nou descoperită. Iată câteva sugestii primite de la prietenii și colegii ei de serviciu, oameni în principiu sinceri, dar, ocazional, puși pe șotii:

1. Să aranjeze mâncarea pentru ca elevii să iasă cel mai câștigați, având în vedere toate condițiile.

2. Să aleagă la întâmplare ordinea alimentelor.

3. Să încerce să aranjeze mâncarea în așa fel încât copiii să aleagă aceleași alimente pe care le-ar prefera dacă ar fi să decidă singuri.

4. Să maximizeze vânzările alimentelor pentru care furnizorii simt dispuși să ofere cea mai mare șpagă.

5. Să maximizeze profitul, punct.

Opțiunea 1 este evident atrăgătoare, dar pare ușor intruzivă, dacă nu chiar patemalistă. Dar celelalte opțiuni sunt și mai proaste! Opțiunea 2, cu aranjarea alimentelor la întâmplare, ar putea fi considerată onestă și principială, iar într-un anumit sens este neutră. Dar dacă ordinea alimentelor în galantar este decisă la întâmplare, atunci, în unele școli, copiii vor mânca mai puțin sănătos decât în altele. E de dorit o asemenea situație? Trebuie Carolyn să aleagă genul acesta de neutralitate, când ar putea cu ușurință să le îmbunătățească dieta majorității copiilor și, astfel, să le creeze condiții mai bune, în general?

Opțiunea 3 ar putea părea o tentativă onorabilă de a evita intruziunea, prin încercarea de a imita ceea ce copiii ar alege din proprie inițiativă. E posibil

ca aceasta să fie varianta realmente neutră și Carolyn ar trebui, poate, să se mențină neutră și să respecte dorințele copiilor (cel puțin în cazul elevilor mai mari). Dacă ne gândim puțin însă, vom vedea că este o variantă greu de pus în practică. Experimentul lui Adam demonstrează că alegerea copiilor depinde de ordinea în care sunt etalate tipurile de alimente. Și atunci, care sunt preferințele reale ale copiilor? Ce înseamnă să spui că trebuie să-ți dai seama ce ar alege elevii dacă ar fi să aleagă „singuri“? într-o cantină școlară, e imposibil să eviți necesitatea de a organiza, într-un fel sau altul, mâncare oferită.

Opțiunea 4 ar putea să tenteze o persoană coruptă care ocupă funcția lui Carolyn, iar manipularea ordinii de așezare a alimentelor ar mai adăuga o armă în arsenalul metodelor de exploatare a puterii. Dar Carolyn este o persoană onorabilă și onestă, așadar nici prin cap nu-i trece să dea atenție acestei opțiuni. La fel ca opțiunile 2 și 3, opțiunea 5 este oarecum atractivă, mai ales dacă te gândești că o cantină foarte bună este aceea care aduce cei mai multi bani. Dar chiar trebuie Carolyn să încerce să maximizeze profiturile, dacă rezultatul este în detrimentul sănătății copiilor, mai ales când știm că ea lucrează pentru inspectoratul școlar de district?

Carolyn este ceea ce noi vom numi un arhitect al alegerii. Un arhitect al alegerii deține responsabilitatea pentru organizarea contextului în care oamenii iau decizii. Deși Carolyn este doar un rod al imaginației noastre, multi oameni se dovedesc a fi arhitecți ai alegerii, majoritatea fără să-și dea seama. Dacă ai sarcina să concepi buletinul de vot pe care-1 folosesc oamenii ca să aleagă dintre candidații la o funcție, ești un arhitect al alegerii. Dacă ești medic și trebuie să-i descrii unui pacient variantele posibile de tratament, ești un arhitect al alegerii. în cazul în care concepi formularul pe care angajații îl completează ca să se înscrie în planul de asigurări medicale private, finanțat de companie, ești un arhitect al alegerii. Dacă ești părinte și îi descrii copilului tău ce opțiuni are în materie de studii, ești un arhitect al alegerii. Dacă ești reprezentant de vânzări, ești un arhitect al alegerii (dar asta știai deja).

Există multe paralele între arhitectura alegerii și formele mai tradiționale de arhitectură. Una dintre paralele cruciale este aceea că nu există ceea ce s-ar

putea numi concepție de proiectare „neutră“. Gândește-te la munca de proiectare a unei clădiri destinate învățământului. Arhitectului i se dau câteva

cerințe. Trebuie să fie loc destul pentru 120 de încăperi cu destinația de birou, opt săli de cursuri, douăsprezece săli de reuniune și așa mai departe. Clădirea trebuie să se afle pe un anumit amplasament bine definit. Există sute de alte cerințe obligatorii, unele dictate de legislație, altele, de regulile esteticii sau de aspectele practice. în final, arhitectul trebuie să vină cu o clădire în adevăratul sens al cuvântului, care să aibă uși, scări, ferestre și coridoare. Precum știu toți arhitecții buni, niște decizii aparent arbitrare, cum ar fi unde se amplasează toaletele, vor influenta subtil modul în care interactionează cei care folosesc clădirea. Fiecare deplasare la toaletă dă naștere unei posibilități de a te întâlni cu diverși colegi (perspectivă mai plăcută sau mai puțin plăcută). O clădire bună nu este doar plăcută ochiului; ea trebuie să fie și practică.

După cum vom vedea, detalii mărunte și aparent insignifiante pot avea un impact enorm asupra comportamentului oamenilor. O regulă practică foarte utilă este să pornești de la premisa că „totul contează“. în multe cazuri, forța acestor mici detalii provine din concentrarea atenției utilizatorilor într-o anumită direcție. Un splendid exemplu al acestui principiu îl reprezintă, să vezi și să nu crezi, toaletele pentru bărbați din Aeroportul Schiphol, din Amsterdam. Administrația aeroportuară a gravat în porțelanul fiecărui pisoar imaginea unei muște. Se pare că, de obicei, bărbații nu prea se uită atent la ce direcție ia jetul, așa că se poate face mizerie, dar, dacă văd o țintă, atenția lor și, ca urmare, gradul de precizie vor crește considerabil. Conform celui care a venit cu ideea, merge de minune! „îmbunătățește precizia de ochire“, spune Aad Kieboom. „Dacă bărbatul vede o muscă, țintește spre ea.“ Kieboom, de profesie economist, dirijează demersurile de extindere a clădirilor Aeroportului Schiphol. Subalternii lui au desfășurat teste cu pisoarele gravate și au constatat că musca desenată înăuntru reduce cu 80 la sută gradul de stropire laterală[1].

Ideea intuitivă că „totul contează“ poate fi, în același timp, paralizantă și potențatoare. Arhitecții buni își dau seama că, deși nu pot să construiască o

clădire perfectă, pot lua decizii de proiectare care să aibă efecte benefice. Alegerea unei soluții cu scări deschise, de exemplu, poate să încurajeze o mai mare interacțiune la locul de muncă si mai multă mișcare, ambele fiind probabil de dorit. Și, exact cum un arhitect de construcții trebuie, în final, să realizeze o clădire anume, un arhitect al alegerii cum este Carolyn trebuie să aleagă un anume aranjament al opțiunilor alimentare pentru masa de prânz, putând astfel să influențeze ceea ce mănâncă oamenii. Carolyn poate da un ghiont'.

* Te rugăm să nu fad confuzie între *nudge* („ghiont") și *noodge. Așa* cum a explicat William Safire în rubrica lui despre limbaj, „On Language", din *New York rimes Magazine* (ediția din 8 octombrie 2000), „idișismul noodge" este „un substantiv care înseamnă «pisălog, om cicălitor și plângăreț»... A înghionti înseamnă «să împingi ușor sau să împungi pe cineva în coaste, mai ales cu cotul". între cineva care îmboldește sau înghiontește - „a atrage atenția, a reaminti sau a avertiza cu blândețe pe cineva" - și un noodge, cu văicăreala lui necontenită, e o distanță de la cer la pământ". Nudge rimează cu judge, pe când sunetul redat de dublul o din noodge se pronunță u scurt, ca în book (n.a.).

*Dacă tot am coborât toți la subsol, avem o mică observație despre arhitectura lecturii pentru această carte, în privința notelor de subsol și a trimiterilor (sau referințelor, cum se spune adeseori). Notele de subsol ca aceasta, pe care noi le socotim demne de a fi citite, sunt semnalate cu un simbol grafic și așezate în partea de jos a paginii, ca să fie ușor de găsit. Ne-am propus să menținem la minimum numărul lor. Notele de final numerotate conțin informații despre materialul-sursă. Peste acestea se poate sări, afară de cazul când ești un cititor eminamente studios. Când autorii materialului citat sunt menționați în text, uneori vom adăuga și o dată între paranteze - Smith (1982), de exemplu -, ca să îți fie mai ușor să te duci direct la bibliografie, fără a trebui mai întâi să găsești și nota de final (n.a.).

Paternalismul libertarian

Dacă, luând în considerare toate aspectele, ești de părere că prietena noastră Carolyn ar trebui să profite de ocazie și să-i încurajeze pe copii să mănânce

cele mai bune produse pentru ei, adică opțiunea 1, atunci îți urăm bun-venit în noua noastră mișcare: cea în favoarea patemalismului libertarian. Suntem pe deplin conștienți că nu este un termen care să trezească pe loc simpatia cititorilor. Ambele cuvinte sunt oarecum contrariante, împovărate de stereotipuri din cultura populară și de spațiul politicii, care au, pentru mulți, conotații negative. Mai rău, cele două concepte par a se contrazice reciproc. De ce ținem să combinăm două noțiuni prost văzute și contradictorii? Pentru că, după părerea noastră, dacă sunt corect înțelese, ambele concepte reflectă o atitudine de bun-simț rațional - și împreună au un impact mai mare decât fiecare luat separat. Problema cu ele este că au fost acaparate de dogmatiști.

Aspectul libertarian al strategiilor noastre rezidă în credința nemijlocită că, în general, oamenii ar trebui să fie liberi să facă ce le place și să iasă din aranjamentele neconvenabile, dacă asta doresc. împrumutând o exprimare a regretatului Milton Friedman, paternaliștii libertarieni cred cu tărie că oamenii trebuie să fie „liberi să aleagă“[2]. Ne străduim să creăm politici publice care să protejeze sau să sporească libertatea noastră de alegere. Atunci când folosim termenul „libertarian“ pentru a nuanța cuvântul „paternalism“, ne referim pur și simplu la păstrarea libertății. Iar când spunem „păstrarea libertății“, chiar la asta ne și referim: paternaliștii libertarieni vor ca oamenilor să le fie ușor să meargă pe propriul drum; nu vor să-i împovăreze pe cei care intenționează să-și exercite libertatea.

Aspectul paternalist rezidă în susținerea că este legitim pentru arhitecții alegerii să încerce să influențeze comportamentul oamenilor, pentru ca viața lor să fie mai lungă, mai sănătoasă și mai bună. Cu alte cuvinte, ne pronunțăm în favoarea unui efort conștient, din partea instituțiilor private, dar și a celor publice, de a dirija alegerile oamenilor în direcții care le vor face viața mai bună. Din punctul nostru de vedere, o politică de acțiune este „paternalistă“ dacă încearcă să influențeze decizia de alegere într-un mod care-i ajută pe cei care aleg să trăiască mai bine, *conform propriilor lor aprecierii.* Servindu-ne de unele constatări deja bine documentate din științele sociale, vom arăta că, în multe cazuri, indivizii iau decizii foarte proaste -decizii pe care nu le-ar fi luat dacă ar fi acordat atenția

cuvenită chestiunii și dacă ar fi avut informații complete, capacități cognitive nelimitate si autocontrol total.

>

Patemalismul libertarian este un tip de paternalism relativ difuz, maleabil și neintruziv, pentru că alegerile nu sunt blocate, îngrădite sau mult îngreunate. Dacă oamenii vor să fumeze, să mănânce o mulțime de dulciuri, să-și aleagă un plan de asigurări medicale care nu li se potrivește sau să nu economisească nimic pentru pensie, paternaliștii libertarieni nu-i vor forța să procedeze altfel și nici măcar nu le vor face viața grea din cauza asta. Totuși abordarea pe care noi o recomandăm intră realmente în categoria celor paternaliste, pentru că arhitecții alegerii din spațiul public și din cel privat nu se mulțumesc să sesizeze sau să pună în practică alegerile anticipate ale indivizilor, ci încearcă în mod conștient să-i determine pe oameni să se miște într-o direcție capabilă să le facă viața mai bună. Cu alte cuvinte, îi înghiontesc.

Un ghiont, în sensul în care îl vom folosi noi aici, este orice aspect de arhitectură a alegerii care modifică de o manieră previzibilă comportamentul oamenilor, dar fără a interzice nicio opțiune și fără a schimba în mod semnificativ stimulentele economice. Ca să conteze drept simplu ghiont, intervenția trebuie să fie ușor și ieftin de evitat. Ghionturile nu sunt dispoziții imperative. Să așezi fructele la nivelul privirii se consideră ghiont. Să interzici mâncarea cu aditivi, nu.

Multe dintre politicile publice pe care le recomandăm pot să fie și au fost implementate de sectorul privat (cu sau fără un ghiont din partea statului). Angajatorii, de exemplu, sunt arhitecți importanți ai alegerii, în multe dintre cazurile ilustrative pe care le vom prezenta mai departe. în domeniile unde există planuri de asigurări medicale și de pensie, suntem de părere că angajatorii le pot da angajaților unele ghionturi utile. Companiile private care vor să facă profit și să facă și un bine societății pot avea de câștigat din ghionturi care le direcționează atenția înspre protecția mediului, ajutând la reducerea poluării atmosferice (și la reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră). Dar, așa cum vom arăta, aceleași argumente care

justifică patemalismul libertarian din partea instituțiilor private rămân valabile și în cazul autorităților statului.

Oameni și Econ-oameni - și de ce ghionturile pot să ajute

Cei care resping patemalismul susțin adeseori că oamenii se descurcă perfect să facă alegeri și, chiar dacă nu perfect, cu siguranță mai bine decât ar reuși oricine altcineva (mai ales dacă acel „altcineva“ lucrează pentru guvern). Indiferent dacă au studiat sau nu vreodată economie la școală, mulți oameni par să fie, cel puțin implicit, ferm convinși de ideea de *homo economicus* sau „omul economic“ - concepția potrivit căreia fiecare dintre noi gândește și alege infailibil bine și, ca atare, se încadrează în imaginiea pe care manualele de științe ale economici ne-o înfățișează în privința ființei umane.

Dacă te uiți într-un asemenea manual, vei afla că *homo economicus* poate să gândească la fel ca Albert Einstein, poate să stocheze în memorie tot atât informație cât Marele Albastru de

>

la IBM și poate să dea dovadă de o forță a voinței cât a lui Mahatma Gandhi. Doar că lumea din jurul nostru nu-i deloc așa. Oamenii reali, în carne și oase, stau să cugete îndelung la rezultatul unei împărțiri cu rest, dacă n-au un calculator la îndemână; uneori, uită că e ziua de naștere a nevestei; și în dimineața de Anul Nou se trezesc mahmuri. Ei nu sunt

homo economicus, ci *homo sapiens.* Ca să nu facem exces de limba latină, în continuare ne vom referi la aceste două specii umane, cea imaginară și, respectiv, cea reală, cu termenii „Econ-oameni“ și „Oameni“.

Gândește-te la problema obezității. Rata obezității se apropie azi de 20 la sută în Statele Unite și peste 60 la sută dintre americani sunt considerați fie obezi, fie supraponderali. La nivel mondial, avem vreun miliard de adulți supraponderali, dintre care 300 de milioane sunt obezi. Ratele obezității variază între niveluri sub cinci la sută în Japonia, China și unele țări africane, și peste 75 la sută în zonele urbane din Samoa. Din 1980,

obezitatea a crescut de trei ori în unele zone din America de Nord, Marea Britanie, Europa de Est, Orientul Mijlociu, insulele Oceanului Pacific, Australia și China, conform unui raport al Organizației Mondiale a Sănătății. Există dovezi covârșitoare că obezitatea sporește riscul de boală cardiacă și diabet, ducând frecvent la o moarte prematură. Ar fi de domeniul fantasticului să susții că toată lumea alege alimentația corectă sau o alimentație preferabilă uneia care ar putea fi produsă cu câteva ghionturi.

Sigur, oamenilor normali la cap le pasă și de gustul mâncării, nu doar de sănătate, iar mâncatul este o sursă de plăcere în sine și prin sine. Noi nu spunem că persoanele supraponderale se poartă neapărat irațional, dar respingem categoric ideea că toți sau aproape toți americanii și-ar alege în mod optim modul de alimentație. Ce e valabil în cazul alimentației e valabil si în cazul altor comportamente cu factori de risc, cum ar fi fumatul sau consumul de alcool, care produc anual peste 500 000 de decese premature. în privința alimentației, a fumatului și a consumului de alcool, nu se poate susține că alegerile din prezent ale oamenilor ar fi cele mai indicate în menținerea stării generale de bine. într-adevăr, multi fumători, băutori si oameni care mănâncă prea mult sunt dispuși să plătească pentru ca alții să-i ajute să ia decizii mai bune.

Sursa noastră primară de informații, aici, va fi însă știința emergentă a alegerii, constând din cercetări atent documentate de sociologi în ultimele patru decenii. Această cercetare a ridicat serioase dubii asupra raționalității multor judecăți de valoare și decizii pe care la iau oamenii. Ca să intre în categoria „Econ-oameni“, indivizii nu trebuie să facă previziuni perfecte (pentru asta ar fi nevoie de capacitate omniscientă!), dar este obligatoriu să facă previziuni nepărtinitoare, lipsite de orice subiectivism. Altfel spus, previziunile pot fi greșite, dar nu pot fi sistematic greșite în aceeași direcție previzibilă. Spre deosebire de Econ-oameni, Oamenii greșesc în mod previzibil. Să luăm, de exemplu, „eroarea planificării“ - tendința sistematică spre un optimism nerealist, când vine vorba să estimăm cât va dura finalizarea unui proiect. Pentru oricine a angajat vreodată un meșter constructor, nu va fi o prea mare surpriză să afle că totul durează mai mult decât crezi, chiar dacă ai idee despre eroarea planificării.

Sute de studii vin să confirme că previziunile oamenilor sunt defectuoase și părtinitoare. Nici felul în care oamenii iau decizii nu e prea strălucit. Din nou, ca să luăm doar un exemplu comun, gândește-te la ceea ce se numește „subiectivismul sta-tu-quoului“, care e doar o denumire mai pretențioasă pentru inerție. Dintr-o serie întreagă de motive, pe care le vom explora mai departe, oamenii au o tendință marcată să accepte ideea de statu-quo sau de opțiune implicită.

Atunci când îți cumperi un telefon mobil nou, de exemplu, ai de făcut mai multe alegeri. Cu cât telefonul e mai fițos, cu atât ai în față mai multe asemenea alegeri, de la fundalul sonor al tonului de apel și până la de câte ori să sune telefonul înainte ca apelantul să fie redirijat spre căsuța vocală. Producătorul telefonului a ales o anume opțiune ca variantă implicită pentru fiecare dintre aceste alegeri. Studiile arată că, indiferent care ar fi alegerile implicite, mulți oameni se mulțumesc cu ele, chiar și atunci când miza este mult mai mare decât alegerea tonului pe care să-l aibă telefonul când sună.

Două sunt concluziile importante de tras din cercetarea de acest tip. în primul rând, că nu trebuie niciodată să subestimăm puterea inerției. în al doilea rând, această putere poate fi pusă la treabă. Dacă o companie privată sau o agenție guvernamentală crede că o anume politică de acțiune aduce rezultate mai bune, poate să influențeze într-un grad extraordinar de mare alegerea oamenilor, alegând politica respectivă ca variantă implicită. După cum vom arăta imediat, stabilirea opțiunilor implicite, alături de alte strategii aparent banale, de simplă modificare a unui meniu, pot avea efecte enorme asupra deznodământului, în cele mai variate domenii: de la creșterea gradului de economisire în rândul populației și îmbunătățirea serviciilor de sănătate, până la asigurarea unui număr suficient de organe pentru operații de transplant care salvează viața pacienților.

Efectele pe care le au niște opțiuni implicit judicios alese constituie doar unul dintre exemplele care ilustrează forța benefică a ghiontunlor. în conformitate cu definiția noastră, un ghiont este orice factor care modifică semnificativ comportamentul Oamenilor, chiar dacă Econ-oamenii l-ar

ignora. Econ-oamenii răspund în primul și-n primul rând la stimulente materiale. Dacă statul taxează suplimentar dulciurile, ei vor cumpăra mai puține dulciuri, dar nu se vor lăsa influențați de factori „irelevanți“, cum ar fi ordinea de etalare a opțiunilor. Oamenii răspund și ei la stimulentele materiale, dar se lasă influențați și de ghionturi. Prin organizarea adecvată atât a stimulentelor materiale, cât și a ghionturilor, ne putem îmbunătăți capacitatea de a le face oamenilor viața mai bună, contribuind la rezolvarea multora dintre problemele societății. Și putem face acest lucru în același timp în care stăruim să fie respectată libertatea de alegere a tuturor.

O falsă premisă și două concepții greșite

Multi dintre cei care se pronunță pentru libertatea de alegere resping orice fel de paternalism. Ei vor ca statul și autoritățile guvernamentale să-i lase pe oameni să decidă singuri. Recomandarea politică standard izvorâtă din acest mod de gândire este să li se ofere oamenilor cât mai multe variante de alegere posibile, iar apoi să fie lăsați s-o aleagă pe cea care le place cel mai mult (cu cât mai puțină intervenție sau înghionteală din partea statului). Frumusețea acestui mod de gândire constă în aceea că oferă o soluție simplă la multe probleme complexe: simpla maximizare a (numărului și a varietății) posibilităților de alegere - și-atât! Această politică a fost promovată intens în multe domenii, de la educație și până la medicamentele pe rețetă sau planurile de asigurări. în unele cercuri, simpla maximizare a posibilităților de alegere a devenit o adevărată mantră politică. Câteodată, alternativa la această man-tră este considerată a fi o variantă impusă de stat, persiflată cu termenul „politica mărimii universale“. Cei care se pronunță în favoarea maximizării putinței de alegere nu-și dau seama că rămâne loc destul între politica lor și cea a posibilității unice. Ei se opun paternalismului, sau așa își închipuie, și privesc ghionturile cu un ochi sceptic. Noi credem că scepticismul lor se bazează pe o premisă falsă și pe două concepții greșite.

Premisa falsă este aceea că aproape toți oamenii, în aproape toate ocaziile, fac alegeri care sunt cele mai bune pentru ei sau măcar mai bune decât alegerile pe care le-ar face altcineva pentru ei. Noi susținem că această

premisă este falsă - într-adevăr, falsă la modul evident. De fapt, considerăm că nimeni nu mai crede așa ceva, dacă stă puțin să reflecteze.

Hai să ne imaginăm că un începător într-ale șahului joacă o partidă împotriva unui șahist experimentat. în mod previzibil, novicele va pierde fix pentru că a făcut alegeri mai proaste -alegeri pe care un sfat înțelept le poate îmbunătăți cu mare ușurință. în multe privințe, consumatorii obișnuiți sunt niște novici, interacționând într-o lume populată de profesioniști experimentați care încearcă să le vândă diverse lucruri. în termeni mai generali, cât de bine aleg oamenii este o întrebare empirică, al cărei răspuns va diferi, cel mai probabil, în funcție de tipul domeniului despre care vorbim. Pare rezonabil să spunem că oamenii fac alegeri bune în contexte în privința cărora dețin experiență, informații pertinente și feedback prompt - să zicem, alegerea între mai multe feluri de înghețată. Oamenii știu, de regulă, dacă le place aroma de ciocolată, de vanilie, de cafea, de căpșuni sau altceva. Deciziile lor nu mai sunt chiar atât de bune în contexte în care nu au experiență și le lipsesc informațiile pertinente și în care feedbackul este lent sau oferit mai rar - să zicem, când au de ales între fructe și înghețată (unde efectele pe termen lung sunt lente și feedbackul este prost) sau când au de ales între tratamente medicale diferite ori opțiuni de investiții diferite. Dacă ți se pun în față 50 de scheme de asigurări medicale cu medicamente compensate, fiecare având multiple condiții diferite, nu strică deloc să poți beneficia de o mână de ajutor. Cât timp procesul de decizie nu este unul perfect, unele schimbări în arhitectura alegerii ar putea să le facă oamenilor viața mai bună (judecând după preferințele lor, și nu după părerea unui birocrat guvernamental!). După cum vom încerca să arătăm mai departe, nu doar că e posibil să gândim o arhitectură a alegerii care să le facă oamenilor viața mai bună, ci, în multe cazuri, e chiar ușor.

Prima concepție greșită este că se poate evita influențarea alegerii oamenilor. în multe situații, vreo organizație sau agenție guvernamentală *trebuie* să facă o alegere care va avea efecte asupra comportamentului unor oameni. Nu ai cum, în asemenea situații, să eviți ghiontul într-o direcție sau alta și, indiferent dacă sunt intenționate sau nu, aceste înghiontiri vor influența ceea ce aleg oamenii. Așa cum s-a ilustrat prin exemplul

cantinelor conduse de Carolyn, alegerile pe care le fac oamenii sunt puternic influențate de elementele conceptuale pe care le-au ales arhitecții alegerii. Este foarte adevărat, desigur, că unele ghionturi nu sunt intenționate - angajatorii ar putea decide (să zicem) ca salariile să fie plătite o dată pe lună sau o dată la două săptămâni, fără intenția de a le da ghiont într-o direcție sau alta, dar s-ar putea să aibă surpriza să descopere că oamenii economisesc mai mult când sunt plătiți la fiecare două săptămâni, fiindcă ajung ca, de două ori pe an, să încaseze bani de trei ori într-o singură lună. Tot atât de adevărat este că instituțiile publice și private pot năzui la un soi sau altul de neutralitate - de exemplu, alegând la întâmplare sau încercând să-și dea seama ce anume dorește majoritatea. Dar ghionturile neintenționate pot avea efecte majore, iar în unele contexte aceste forme de neutralitate sunt neatrăgătoare; vom da peste multe asemenea exemple.

Unii vor fi foarte mulțumiți să accepte această idee pentru instituțiile private, dar vor obiecta cu înverșunare împotriva eforturilor statului de a influența alegerea, în scopul de a le îmbunătăți viața oamenilor. Ei se tem că nu se poate avea încredere în competența sau în buna intenție a autorităților, îngrijorarea lor este că demnitarii aleși și cei numiți își vor pune pe primul loc propriile interese sau vor acorda atenție prioritară scopurilor egoiste ale unor grupuri de interese private, împărtășim și noi aceste temeri. în particular, suntem în mod clar de acord că, în ceea ce-i privește pe reprezentanții statului, riscul de eroare, părtinire și exces este unul foarte real și chiar serios, câteodată. Dăm întâietate ghionturilor, în fața comenzilor, a cerințelor și a interdicțiilor, parțial din acest motiv. Dar autoritățile statului, cu nimic mai puțin decât cantinele (pe care le administrează nu rareori instituții ale statului), trebuie să asigure puncte de pornire, de un fel sau altul. Ceea ce nu se poate evita. Asa cum vom sublinia în continuare, ele fac acest lucru zi de zi, prin regulile pe care le stabilesc, în modul i care influențează inevitabil unele alegeri și rezultate. Din acest punct de vedere, poziția anti-ghiont nu folosește la nimic - e, la propriu, o frână.

A doua concepție greșită este aceea că paternalismul presupune întotdeauna coerciție. în exemplul cu cantinele, alegerea ordinii în care să fie prezentate

produsele oferite nu obligă, nu forțează pe nimeni să urmeze un regim alimentar anume, chiar dacă administratorii de genul lui Carolyn ar putea alege un tip de aranjament al sortimentelor de mâncare din rațiuni care sunt paternaliste - în sensul în care folosim noi termenul aici. Ar avea cineva ceva de obiectat dacă fructele si salatele ar fi așezate înaintea deserturilor preparate cu zahăr, în cantina unei școli generale, dacă rezultatul ar fi acela de a-i determina pe copii să mănânce mai multe mere și mai puține batoane de ciocolată? întrebarea se modifică fundamental dacă, în loc de copii, avem adolescenți sau chiar adulți? Din moment ce nu se pune problema coerciției, noi credem că unele tipuri de paternalism ar trebui să fie admise chiar și de cei care îmbrățișează necondiționat libertatea de alegere.

în domenii atât de variate ca economisirea, donarea de organe, căsătoria și îngrijirea sănătății, noi vom oferi sugestii concrete și specifice, în concordanță cu abordarea noastră generală. Iar când insistăm ca alegerile să rămână nerestricționate, considerăm că riscurile de ne trezi cu modele inepte sau chiar corupte se reduc. Libertatea de alegere este cea mai bună pavăză împotriva arhitecturii deficitare a alegerii.

Ce poate face arhitectura alegerii

Arhitecții alegerii pot aduce îmbunătățiri majore în existența celor din jur, prin proiectarea unor medii de muncă și de viață care să fie prietenoase cu utilizatorii lor. Multe dintre companiile de mare succes i-au ajutat pe oameni sau au devenit extrem de profitabile pe piață tocmai din acest motiv. Uneori, arhitectura alegerii este extrem de vizibilă, iar consumatorii și angajatorii sunt foarte încântați de ea. (Dispozitivele iPod și iPhone sunt exemple elocvente în acest sens, pentru că nu doar au un design elegant, ci utilizatorului îi este foarte ușor să le manevreze, pentru a obține ceea ce dorește de la ele.) Alteori, este considerată ca de la sine înțeleasă și i-ar prinde bine dacă i s-ar acorda mai multă atentie.

Să luăm drept exemplu un caz de la propriul nostru angajator, Universitatea din Chicago. La fel ca mulți alți angajatori de mari dimensiuni, universitatea noastră are o perioadă de „înscriere liberă“, în luna noiembrie a fiecărui an, în care angajaților li se permite să-și revizuiască selecția făcută în privința unor beneficii extrasalariale, cum ar fi

asigurările medicale private și planurile de pensie private. Angajații trebuie să facă alegerile online. (Celor care nu au acces la internet în alt mod li se pun la dispoziție calculatoare publice.) Angajații primesc prin poștă un pachet de materiale scrise prin care li se explică posibilitățile de alegere și li se dau instrucțiuni cum să se înregistreze online ca să-și exprime opțiunea. De asemenea, primesc mesaje de reamintire, prin poșta clasică și prin cea electronică.

Fiindcă angajații sunt și ei oameni, unii uită să se înregistreze, deci este crucial ca angajatorii să decidă care vor fi opțiunile implicite, pentru acești oameni ocupați și cu mintea în altă parte. Ca să simplificăm, să zicem că există două variante: celor care nu fac nicio alegere activă li se poate lua în considerare drept opțiune implicită cea pe care au ales-o în anul precedent sau alegerea lor poate fi setată înapoi pe „zero“. Să zicem că angajata Janet a contribuit anul trecut cu 1 ooo de dolari la planul de pensie privată. Dacă Janet nu face nicio alegere activă pentru anul care urmează, o alternativă ar fi să i se atribuie automat o contribuție tot de 1 ooo de dolari; cealaltă ar fi să i se atribuie o contribuție de zero dolari. Putem să le numim „opțiunea identică“ și „opțiunea înapoi la zero“. Cum ar trebui să aleagă arhitectul alegerii între aceste două posibile opțiuni implicite?

Patemaliștii libertarieni ar prefera să seteze opțiunea implicită întrebând ce și-ar dori în realitate angajații aflați în poziția lui Janet, dacă ar sta să reflecteze. Chiar dacă acest principiu nu duce întotdeauna, poate, la o alegere clară, este cu siguranță mai indicat decât să alegem la întâmplare sau să stabilim ca variantă implicită pentru toate fie „opțiunea identică“, fie pe cea „înapoi la zero“. De exemplu, e o variantă mai mult decât rezonabilă să presupunem că cei mai mulți angajați nu și-ar dori să-și anuleze asigurarea medicală masiv subvenționată de angajator. Așadar, pentru asigurarea de sănătate privată, opțiunea implicită identică (același plan de asigurare ca anul trecut) este de departe preferabilă față de opțiunea implicită înapoi la zero (adică fără asigurare).

Compară această situație cu cea a „contului flexibil de cheltuieli“, în care angajatul pune deoparte în fiecare lună o sumă de bani din salariu, care poate fi cheltuită pentru acoperirea anumitor tipuri de cheltuieli (cum ar fi

servicii medicale neacoperite de asigurare sau servicii de îngrijire a copilului). Banii virați în acest cont trebuie să fie cheltuiri în fiecare an, altfel se pierd,[1] iar cheltuielile previzionate pot să difere foarte mult de la un an la altul (de exemplu, cheltuielile pentru îngrijirea copilului se reduc substanțial după ce copilul intră la școală). în acest caz, opțiunea implicită zero probabil are mai mult sens decât opțiunea identică.

Nu e doar o problemă ipotetică. Noi am avut odată o întâlnire cu trei dintre responsabili administrativi superiori ai universității, pentru a discuta probleme similare, întâlnire care s-a întâmplat să aibă loc fix în ultima zi a perioadei anuale de înscriere liberă. Noi am pomenit de acest lucru și am întrebat dacă administratorii au ținut minte să respecte și ei terme-nul-limită. Unul a spus că plănuia s-o facă mai târziu în cursul zilei si s-a bucurat că i-am adus aminte. Un al doilea a recunoscut că uitase, iar al treilea a spus că spera ca soția lui să-și fi amintit s-o facă! Apoi am revenit la chestiunea opțiunii implicite care trebuia stabilită pentru un program de reducere suplimentară a salariului (un program de economisire cu scutire de impozit). Până în acel moment, opțiunea implicită fusese cea „înapoi la zero“. Dar, din moment ce se putea opri oricând contribuția la acest program, grupul a fost unanim de acord că ar fi mai bine să se revină la opțiunea implicită „la fel ca anul trecut“. Suntem convinși că mulți profesori veșnic absenți și uituci vor avea o pensie mai confortabilă, drept rezultat.

Acest exemplu ilustrează câteva principii elementare de bună arhitectură a alegerii. Cei care aleg sunt oameni, deci proiectanții ar trebui să le facă viața cât mai ușoară posibil. Trimite-le mesaje de reamintire, iar apoi încearcă să reduci la minimum costurile impuse celor care, oricât de mult te străduiești tu (și se străduiesc și ei), sunt neatenți. Precum vom vedea imediat, aceste principii (și multe altele) pot fi aplicate atât în sectorul public, cât și în cel privat, și este loc berechet să se meargă mai departe decât se face în prezent.

O nouă cale

Vom avea o sumedenie de lucruri de spus despre ghionturile din sectorul privat. Dar multe dintre cele mai importante aplicații ale patemalismului

libertarian se găsesc în ograda statului, deci vom avea o serie de recomandări pentru politicile publice și legislație. Noi sperăm ca aceste recomandări să atragă ambele tabere ale scenei politice. într-adevăr, noi credem că politicile sugerate de patemalismul libertarian pot fi îmbrățișate și de conservatori, și de liberali. Deja unele dintre aceste politici publice au fost adoptate de David Cameron, liderul Partidului Conservator din Marea Britanie, dar și de Barack Obama, candidatul nominalizat de Partidul Democrat la președinția Statelor Unite. Un motiv capital este acela că multe dintre ele nu costă nimic sau aproape nimic: ele nu aruncă nicio povară

pe umerii contribuabililor.

Mulți membri ai Partidului Republican din Statele Unite caută acum să nu se rezume la simpla opoziție față de ceea ce face guvernul în funcție. Așa cum a arătat experiența cu uraganul Katrina, statul trebuie adeseori să intervină, pentru că este singura cale prin care resursele necesare pot fi mobilizate, organizate și puse la treabă. Republicanii vor ca oamenii să trăiască mai bine; pur și simplu, se arată sceptici, și pe bună dreptate, în privința eliminării opțiunilor.

Dinspre partea lor, mulți democrați sunt dispuși să renunțe la entuziasmul lor pentru planificarea guvernamentală agresivă. Democrații raționali cu siguranță speră că instituțiile statului pot să le facă oamenilor viața mai bună. Dar în multe domenii, democrații au ajuns să fie de acord că libertatea de alegere este un fundament benefic și chiar indispensabil pentru politica publică. Există realmente aici o bază reală pentru a se

depăși divizarea partizană.

Paternalismul libertarian, credem noi, este o temelie promițătoare pentru bipartizanat - o atitudine care să fie îmbrățișată în egală măsură de ambele partide. în multe domenii, printre care amintim aici doar protecția mediului, legislația familiei și alegerea școlii, vom susține ideea că buna guvernare cere mai puțin în materie de coerciție și constrângere din partea statului și mai mult în materie de libertate de alegere. Dacă stimulentele și imboldurile vor înlocui cerințele și prohibițiile, statul va fi mai mic și,

deopotrivă, mai modest. Așadar, ca să fie limpede: *nu suntem pentru un stat mai extins, ci doar pentru o guvernare mai bună.*

De fapt, avem dovezi că optimismul nostru (despre care admitem că ar putea fi o înclinație subiectivă) este mai mult decât un mod de a vedea lucrurile în roz. Paternalismul libertarian în privința economisirii, despre care vom vorbi în capitolul 6, s-a bucurat de o susținere entuziastă și biparti-zană în Congres, inclusiv din partea unor foști și actuali senatori conservatori, ca Robert Bennett (senator de Utah din partea Partidului Republican) și Rick Santorum (senator de Pennsylvania), și a unora liberali, din partea Partidului Democrat, cum ar fi Rahm Emanuel, senator de Illinois. în 2006, câteva dintre ideile-cheie au fost transpuse în lege, fără mare tam-tam. Noua lege îi va ajuta pe mulți americani să trăiască mai confortabil la pensie, cu un cost aproape neglijabil pentru contribuabili.

Pe scurt, paternalismul libertarian nu este nici de stânga, nici de dreapta, nici al democraților, nici al republicanilor. în multe direcții de acțiune, cei mai cugetați dintre democrați își depășesc entuziasmul pentru programele care elimină posibilitatea de alegere. în multe direcții de acțiune, cei mai cugetați dintre republicani renunță la opoziția de reflex automat în fața inițiativelor guvernamentale constructive. Oricâte deosebiri i-ar despărți, noi sperăm că ambele tabere se vor arăta dispuse să conveargă în sprijinul câtorva ghionturi delicate.

Partea intai

Preferință si eroare

Uită-te puțin, dacă nu îți e cu supărare, la aceste două măsuțe.

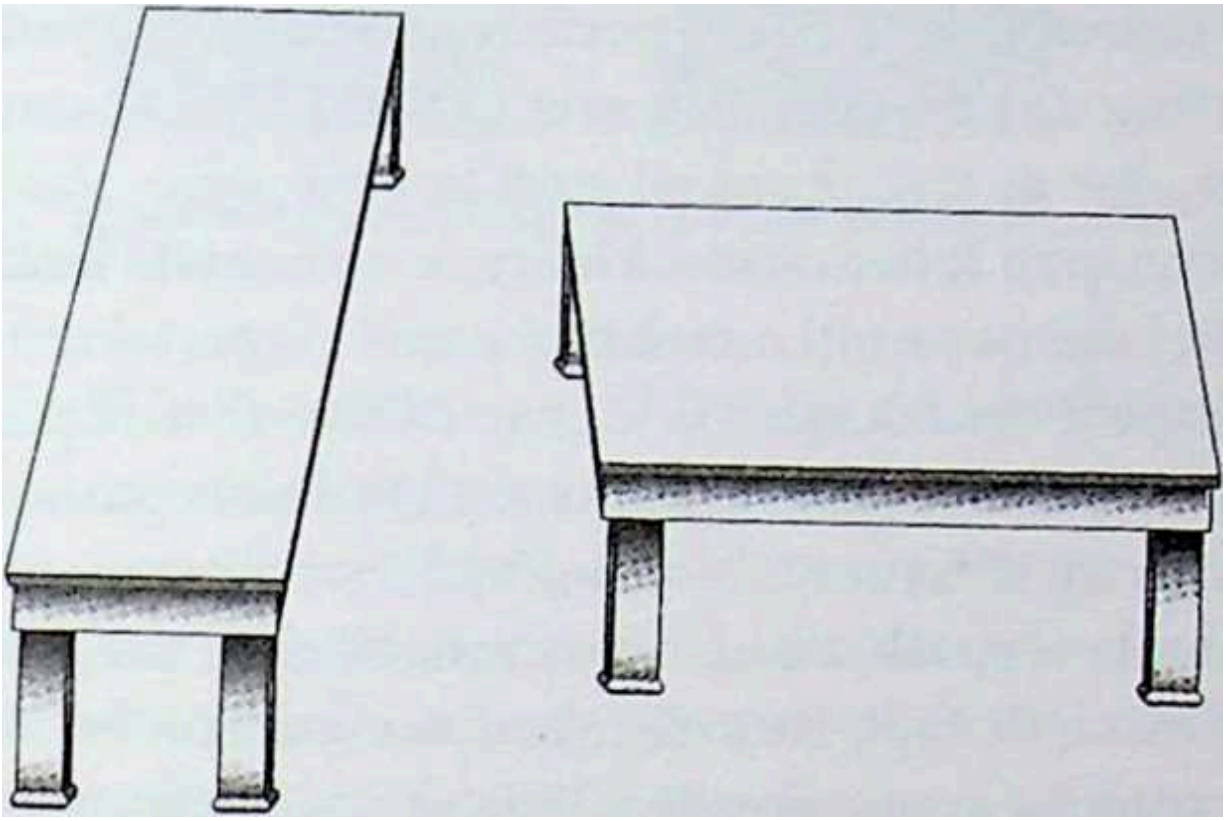


Figura 1.1. Două măsuțe (Adaptare după Shepard, [1990])

Să zicem să te gândești care dintre ele ar merge mai bine ca măsuță de cafea în camera ta de zi. Care ati zice că sunt dimensiunile celor două măsuțe? Dați o estimare a raportului dintre lungimea și lățimea fiecăreia. Așa, la ochi.

Dacă ești ca majoritatea oamenilor, crezi că măsuța din stânga e mult mai lungă și mai îngustă decât cea din dreapta. Estimările tipice ale raportului dintre lungime și lățime sunt de 3:1 pentru masa din stânga și 1,5:1 pentru cea din dreapta. Acum, ia o ruletă sau o riglă și măsoar-o pe fiecare. Vei constata că tăbliile celor două măsuțe sunt identice. Măsoară-le până te convingi, pentru că acesta este un caz în care nu trebuie să vezi ca sa crezi. (Când Thaler i-a arătat lui Sunstein acest exemple, în locanta unde-și iau de obicei prânzul, Sunstein a pus mâna pe bețișorul care-i ține loc de furculiță, ca să verifice.)

Ce concluzie ar trebui să tragem din acest exemplu? Dacă ți se pare că măsuța din stânga e mai lungă și mai îngustă decât cea din dreapta, înseamnă că ești clar ființă umană. Nu e nimic în neregulă cu tine (mă rog, cel puțin nu atât cât să ne putem da noi seama cu acest test). Și totuși ai judecat strâmb în cadrul acestei sarcini, ceea ce era perfect previzibil. Nimeni nu crede că măsuța din dreapta ar fi mai îngustă! Și nu numai că te-ai înșelat, dar ai fost probabil sută la sută sigur că ai dreptate. Dacă vrei, poți folosi cu toată încrederea această ilustrație vizuală, când dai peste alți membri normali ai speciei umane și care sunt dispuși să se despartă de propriii bani făcând pariu cu tine.

Hai acum să vedem figura 1.2. Cele două contururi arată la fel sau arată diferite? Din nou, dacă ești o persoană normală, cu acuitate vizuală rezonabilă, probabil că le vezi identice, așa cum și sunt, de fapt. Numai că aceste contururi nu sunt altceva decât tăbliile măsuțelor din figura 1.1, despărțite de picioare și reorientate pe pagină. Atât prezența picioarelor sub masă, cât și orientarea pe pagină facilitează iluzia că tăbliile sunt diferite în figura 1.1, deci îndepărtarea acestor factori de distragere a atenției ne readuce sistemul vizual la gradul uzual de acuratețe, în mod normal uluitoare, cu care este capabil să aprecieze lucrurile[2].

Aceste două figuri ilustrează elocvent ideea esențială pe care economiștii comportamentali au împrumutat-o de la psihologi. In mod normal, mintea umană funcționează remarcabil de bine. Suntem în stare să recunoaștem oameni pe care nu

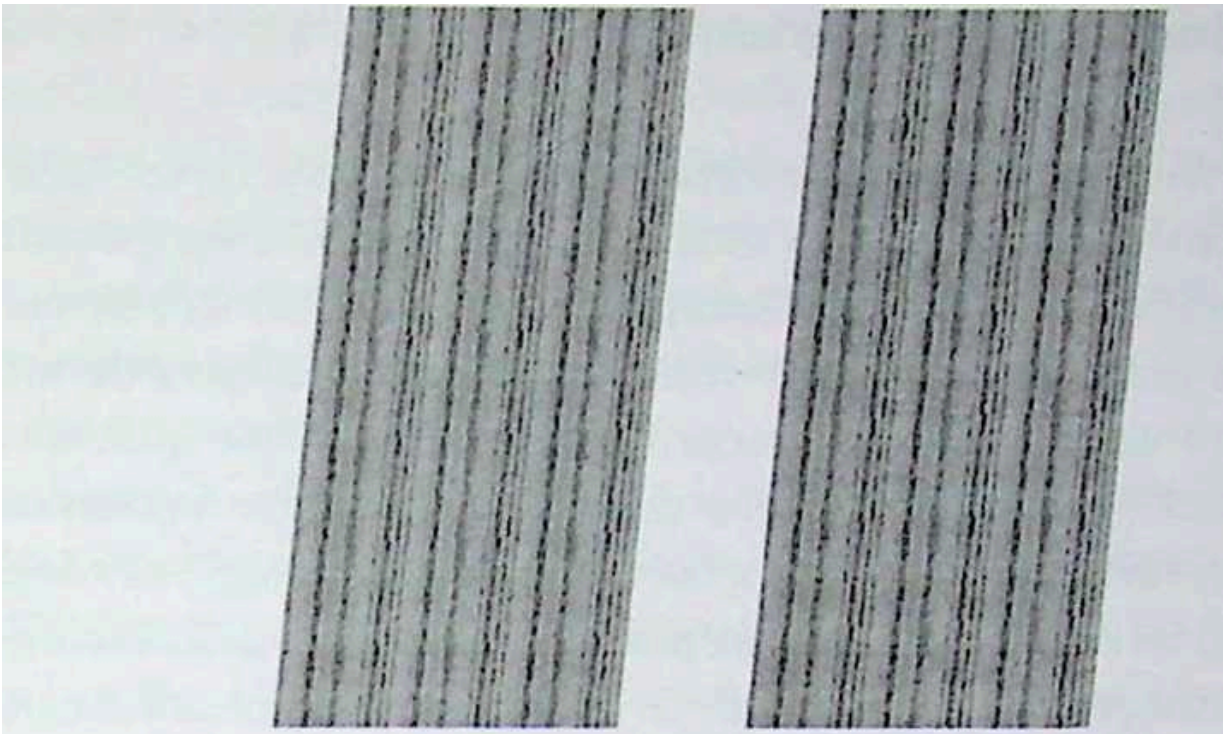


Figura 1.2. Tăbliile măsuțelor (Adaptare după Shepard [1990])

i-am mai văzut de ani întregi, să înțelegem subtilită ile Iii bii noastre materne și să alergăm în jos pe scări fără să căc m . nii dintre noi pot să vorbească douăsprezece limbi stranie, să perfecționeze cele mai mirobolante calculatoare și/sau să creeze teoria relativității. Cu toate acestea, până și Einstein s-ar fi lăsat păcălit de aceste două măsuțe. Ceea ce nu înseamnă că noi, oamenii, am avea sistemul defect, ci, pur și simplu, că modul în care înțelegem comportamentul uman poate fi îmbunătățit, dacă-i adăugăm o apreciere a erorilor pe care oamenii le fac sistematic.

Ca să ajungem la o asemenea înțelegere, trebuie să studiem câteva aspecte ale gândirii omenești. Faptul că știa câte ceva despre simțul vizual i-a permis lui Roger Shepard (1990), psiholog și artist grafic, să deseneze aceste măsuțe înșelătoare. A știut ce să deseneze ca să ne împingă mintea în altă direcție. Faptul că au știut câte ceva despre sistemul cognitiv le-a permis altora să descopere prejudecăți sistematice în modul nostru de a gândi.

Cum gândim - două sisteme

Felul în care funcționează creierul uman e puțin spus derutant! Cum se poate să fim atât de ingenioși în a face unele lucruri și atât de total dezorientați în privința altora? Beethoven și-a scris incredibila „Simfonie a IX-a“ după ce surzise de tot, dar nu ne-am arăta deloc surprinși să aflăm că i se întâmpla frecvent să-și rătăcească cheile de la casă. Cum pot fi oamenii în același timp atât de deștepți și de neghiobi? Mulți psihologi și savanți în neurologie au început să ajungă la concluzii similare, în a încerca să dea o descriere a funcționării creierului care să ne ajute să ne explicăm rațional aceste contradicții aparente. Abordarea lor presupune o diferențiere între două tipuri de gândire: una intuitivă și automată, iar cealaltă, reflexivă și rațională[1]. Primul mod de funcționare îl vom numi aici Sistemul

Automat, iar pe cel de-al doilea, Sistemul Reflexiv. (în literatura de specialitate a psihologiei, li se mai spune uneori Sistemul 1 și, respectiv, Sistemul 2.) Elementele caracteristice principale ale fiecărui sistem sunt prezentate în tabelul 1.1.

Tabelul LL Două sisteme cognitive

Sistemul Automat	**Sistemul Reflexiv**
Necontrolat	Controlat
Nu presupune efort	Presupune efort
Asociativ	Deductiv
Rapid	Lent
Inconștient	Conștient de sine

Se bazează pe abilități	Respectă regulile

Sistemul Automat este rapid și instinctiv, sau așa îl simțim, și nu presupune ceea ce asociem, de obicei, cu termenul gândire. Atunci când te ferești de o minge care a fost aruncată spre tine pe neașteptate, când devii neliniștit după ce avionul în care te afli a pătruns într-o zonă de turbulențe sau zâmbești când vezi un cățeluș, îți folosești Sistemul Automat. Specialiștii în studierea creierului sunt în măsură să afirme că activitățile Sistemului Automat au legătură cu cele mai primitive zone cerebrale, părțile de creier pe care le avem în comun cu șopârle-le (precum și cu cățelușii)[2].

Sistemul Reflexiv este mai deliberativ și mai conștient de sine. Ne folosim Sistemul Reflexiv atunci când suntem întrebați „Cât fac 411 ori 37?“. De asemenea, e probabil ca majoritatea oamenilor să-si folosească Sistemul Reflexiv atunci când decid

pe ce traseu s-o ia ca să ajungă într-un anumit loc sau dacă să urmeze facultatea de drept ori facultatea de științe economice, în timp ce scriem această carte, noi ne folosim (în cea mai mare parte), Sistemul Reflexiv, dar, câteodată, ne vin idei când suntem la duș sau facem o plimbare și nu ne gândim absolut deloc la cartea noastră, deci probabil că ele provin din Sistemul Automat. (Votanții, apropo, pare să se bizuie, în principal, pe Sistemul Automată Un candidat care face o primă impresie proastă sau care încearcă să câștige voturi cu ajutorul unor argumente complexe și al unor demonstrații statistice e foarte probabil să dea de bucluc.)[3]

Majoritatea populației lumii are o reacție de Sistem Automat la o temperatură afișată în grade Celsius, dar trebuie să-și utilizeze Sistemul Reflexiv pentru a procesa o temperatură dată în grade Fahrenheit; în cazul americanilor, e invers. Oamenii vorbesc în limba lor maternă folosindu-și Sistemul Automat și, de regulă, se căznesc să vorbească altă limbă, folosindu-și Sistemul Reflexiv. Ca să fii cu adevărat bilingv, trebuie să poți vorbi două limbi folosindu-ți doar Sistemul Automat. Maeștrii șahiști și sportivii profesioniști au intuiții excepționale, pentru că Sistemul lor

Automat le permite să cântărească rapid situații complexe și să le răspundă atât cu exactitate uluitoare, cât și cu o viteză ieșită din comun.

Un mod de a ne gândi la toate acestea ar fi prin a considera că Sistemul Automat reprezintă „reacția instinctivă“, pe când Sistemul Reflexiv reprezintă „gândirea conștientă“. Intuițiile pot fi foarte corecte, dar vom comite greșeli adeseori pentru că ne bizuim în prea mare măsură pe Sistemul Automat. Sistemul meu Automat zice: „Avionul se zguduie, ne prăbușim!“, în timp ce Sistemul meu Reflexiv răspunde: „Avioanele sunt cele mai sigure!“. Sistemul meu Automat zice: „Dulăul ăla o să mă sfâșie“, iar Sistemul Reflexiv răspunde: „Majoritatea animalelor de companie sunt blânde“. (în ambele cazuri, Sistemul Automat se smiorcăie întruna.) Sistemul Automat pornește de la a nu avea habar cum se joacă golf sau tenis. Este de remarcat însă că nenumărate ore de antrenament îi dau posibilitatea unui jucător desăvârșit să evite reflecția și să se bizuie pe propriul Sistem Automat - în asemenea măsură, încât jucătorii de golf foarte buni, la fel ca alți sportivi de mare performanță, știu cât de riscant este „să te gândești prea mult“ și că, de multe ori, ieși mai câștigat dacă „te încrezi în propriul instinct“ sau „o faci pur și simplu“. Sistemul Automat poate fi antrenat prin repetarea la nesfârșit a aceleiași acțiuni - dar genul acesta de practică necesită foarte mult timp și efort. Un motiv pentru care adolescență constituie mari pericole ca șoferi este acela că Sistemul lor Automat n-a avut timp să exerseze prea mult, iar Sistemul Reflexiv reacționează mult mai lent.

Ca să vezi cum funcționează gândirea intuitivă, încearcă un mic test, descris mai jos. La fiecare dintre întrebările următoare, începe prin a scrie primul răspuns care-ți vine în minte, după care fă o pauză și reflectează.

1. O bâtă de baseball și o minge costă un dolar și zece cenți

în total. Bâta costă cu un dolar mai mult decât mingea. Cât costă mingea? _____cenți.

2. Dacă cinci utilaje au nevoie de cinci minute ca să fabrice

cinci obiecte, de cât timp au nevoie zece mașini ca să fabrice 100 de obiecte?_____minute.

3. Pe un lac crește un nufăr. în fiecare zi, frunza de nufăr își

dublează mărimea. Dacă nufărul are nevoie de 48 de zile ca să acopere toată suprafața lacului, după câte zile a acoperit jumătate din această suprafață? _____zile.

Care au fost răspunsurile tale inițiale? Majoritatea oamenilor spun zece cenți, 100 de minute și 24 de zile, dar toate aceste răspunsuri sunt greșite. Dacă stai să te gândești câteva clipe, ai să vezi de ce. Dacă mingea costă zece cenți și bâta costă cu un dolar mai mult decât mingea, adică un dolar și zece cenți, atunci cele două împreună vor costa un dolar și 20 de cenți. Nimeni care se obosește să verifice dacă acest răspuns inițial, adică zece cenți, ar putea fi corect, nu-1 va mai oferi ca soluție la problemă, dar cercetarea realizată de Shane Frederick (2005) (care numește această serie de întrebări „testul reflecției cognitive“) a arătat că acestea sunt cele mai populare răspunsuri, chiar și printre cei mai inteligenți și mai bine pregătiți studenți.

Răspunsurile corecte sunt: cinci cenți, cinci minute și 47 de zile, dar știai deja - sau cel puțin Sistemul tău Reflexiv ar fi știut, dacă te-ai fi obosit să-i ceri părerea. Econ-oamenii nu iau niciodată o decizie importantă fără să-și consulte Sistemul Reflexiv (dacă au timp). Dar oamenii însă merg uneori pe mâna răspun-sulul dat de șopârla dinăuntru, fără a mai sta pe gânduri. Dacă ești un împătimit al televizorului, gândește-te la Mr. Spock, personajul din faimosul serial *Star Trek,* ca la o persoană al cărei Sistem Reflexiv deține permanent controlul. (Căpitanul Kirk: „Ai fi un computer splendid, domnule Spock!“. Domnul Spock: „Mulțumesc, domnule căpitan, e foarte drăguț din partea dumitale!“) în comparație, Homer Simpson pare să fi uitat unde și-a pus Sistemul Reflexiv. (într-un comentariu despre controlul armelor de foc, Homer i-a replicat odată vânzătorului dintr-un magazin de arme care-1 informa despre perioada obligatorie de așteptare, de cinci zile, până să poată cumpăra o armă: „Cinci zile?! Dar eu sunt furios *acum!“.)*

Unul dintre țelurile importante pe care le urmărim în această carte este să vedem cum s-ar putea ca lumea să devină mai simplă sau mai lipsită de pericole pentru Homerii dintre noi (și pentru Homerul care pândește din umbră în fiecare dintre noi). Dacă oamenii s-ar putea bizui pe Sistemele lor Automate fără teama de a li se întâmpla vreo nenorocire, viața le-ar fi mai ușoară, mai bună și mai lungă.

Metodele aproximative

Cei mai multi dintre noi suntem oameni ocupați, avem vieți complicate și nu ne putem pierde timpul analizând și gândind tot ce ne înconjoară. Atunci când trebuie să facem judecăți de valoare, cum ar fi să ghicim vârsta Angelinei Jolie sau distanța dintre Cleveland și Philadelphia, apelăm la metode simple de aproximare, ca să ne ajute. Folosim formule empirice aproximative, pentru că, în majoritatea timpului, sunt rapide și utile.

De fapt, există o culegere extraordinară, coordonată de Tom Parker, care se numește chiar așa: *Rules of Thumb (Metode aproximative)*. Parker a scris cartea cu ajutorul prietenilor pe care i-a rugat să-i trimită reguli empirice bune. De exemplu: „Un ou de struț ajunge să sature douăzeci și patru de oameni“. „Zece persoane laolaltă fac să crească temperatura unei camere de mărime potrivită cu un grad pe oră.“ Și una la care vom reveni: „Nu mai mult de un sfert dintre invitații la dineul organizat de o universitate pot proveni din departamentul de științe economice fără a dăuna conversației“.

Cu toate că metodele aproximative pot fi extrem de utile, folosirea lor poate să ducă și la erori subiective sistematice. Această opinie avizată, dezvoltată prima oară cu zeci de ani în urmă de doi psihologi israelieni, Amos Tversky și Daniel Kahneman (1974), a schimbat felul în care psihologii (și, în cele din urmă, economiștii) se gândesc la gândire. Lucrarea inițială a celor doi descria trei euristici sau reguli empirice - ancorarea, disponibilitatea și caracterul reprezentativ -, precum și prejudecățile asociate cu fiecare. Programul lor de cercetare a ajuns să fie cunoscut sub denumirea de metodă a „euristicii și prejudecății“, în studierea modului în care judecă oamenii. Nu de multă vreme, psihologii au început să înțeleagă că aceste euristici și prejudecăți decurg din interacțiunile care au loc între Sistemul Automat si Sistemul Reflexiv. Haideți să vedem cum.

Ancorarea

Să zicem că ni se cere să apreciem ce populație are Milwaukee, un oraș aflat cam la două ore de mers cu mașina spre nord față de Chicago, unde locuim noi, autorii acestei cărți. Niciunul dintre noi nu știe mare lucru despre Milwaukee, dar credem că este cel mai mare oraș din statul Wisconsin. Cum ar trebui să procedăm? Păi, un lucru pe care l-am putea face ar fi să începem de la ceva ce știm sigur, și anume că populația orașului Chicago este de aproximativ trei milioane de oameni. Așadar, am putea să ne gândim mai departe, Milwaukee se numără printre orașele mari, da, însă clar nu chiar atât de mare cum e Chicago, hmmm... posibil să fie cam o treime ca mărime, deci ar avea cam un milion de oameni. Bun, acum să zicem că i se pune aceeași întrebare cuiva care locuiește în Green Bay, statul Wisconsin. Nici persoana respectivă nu știe răspunsul exact, dar știe că Green Bay, orașul unde stă, are vreo sută de mii de locuitori, și că Milwaukee e mai mare, deci aproximează că ar putea fi de trei ori mai mare -300 000 de locuitori.

Acest proces se numește „ancorare și ajustare“. Pornești de la o ancoră, adică de numărul pe care îl știi, și ajustezi mărimea respectivă în direcția care ți se pare potrivită. Până aici, toate bune și frumoase. Polarizarea își face apariția pentru că ajustările sunt, de regulă, insuficiente. Experimentele au arătat în mod repetat că, date fiind probleme similare cu cea din exemplul nostru, e probabil ca subiecții din Chicago să aproximeze un număr mai mare (pornind de la ancora lor mai mare), pe când cei ce locuiesc în Green Bay aproximează un număr mai mic (pornind de la ancora lor mai mică). întâmplător, Milwaukee are vreo 580 000 de locuitori*.

în desfășurarea procesului de luare a deciziei se furișează tiptil chiar și ancore evident irelevante, fără legătură cu obiectul atenției. încearcă și tu testul următor: ia ultimele cifre ale numărului tău de telefon și adaugă 200. Scrie numărul pe o bucată de hârtie. Bun, acum răspunde la întrebarea: în ce an crezi că a năvălit peste Europa regele hunilor, Attila? înainte sau după anul pe care l-ai scris ceva mai devreme? Care a fost cea mai bună

aproximare pe care ai dat-o? (O să-ți dăm un indiciu: a fost după nașterea Domnului Iisus Hristos.) Chiar dacă nu știi mare lucru despre istoria Europei, știi suficient de multe încât să fii conștient că, oricând s-o fi întâmplat năvala lui Attila, data aceea n-are nicio legătură cu numărul tău de telefon. Și totuși, de fiecare dată când desfășurăm acest experiment cu studenții noștri, de la cei porniți cu o ancoră mare primim răspunsuri care depășesc cu peste 300 de ani data corectă, față de cei porniți cu o ancoră mai mică. (Răspunsul corect fiind anul 411.)

Ancorele pot să influențeze până și felul în care crezi că îți merge în viață. în cadrul unui experiment, studenților de colegiu li s-au pus două întrebări: (a) Cât de fericit ești? (b) Cât de des ieși la o întâlnire romantică? Atunci când cele două întrebări au fost puse în ordinea de mai sus, a rezultat o corelație scăzută între ele (0,11). Dar, când ordinea lor a fost inversată, astfel încât prima să fie cea despre relația cu sexul opus, corelația a sărit la 0,62. Din câte se pare, odată amorsați cu întrebarea despre întâlniri romantice, studenții fac apel la ceea ce am putea numi „euristica amoroasă“, pentru a răspunde la întrebarea despre cât de fericiți sunt. „Aoleu, nici nu mai țin minte de când n-am mai ieșit cu o fată! înseamnă că sunt nenorocit rău.“ Rezultate similare se pot obține și când subiecții sunt cupluri de oameni căsătoriți, dacă întrebarea-ancoră face referire la raporturi sexuale*.

în terminologia cărții de față, ancorele au același rol ca ghionturile. Putem influența numărul pe care tu îl vei alege într-o situație anume, sugerând cu infinită subtilitate un punct de pornire pentru procesul tău de gândire. Când societățile de binefacere îți solicită o donație, de regulă, îți oferă o gamă variată de opțiuni, cum ar fi 100 de dolari, 250,1 000, 5 000 sau „altă sumă“. Dacă oamenii care se ocupă cu strângerea de fonduri se pricep să-și facă bine treaba, aceste valori nu sunt alese la întâmplare, pentru că opțiunile influențează suma pe care oamenii decid s-o doneze. Ei vor dona mai mult dacă opțiunile sunt îoo, 250,1000 și 5 000, decât dacă opțiunile sunt 50, 75, 100 și 150.

In multe domenii, datele din cercetare arată că, în limitele rezonabilului, cu cât ceri mai mult, cu atât este probabil să obții mai mult. Avocații care dau

în judecată firmele producătoare de țigări obțin adeseori despăgubiri astronomice, parțial pentru că i-au influențat cu succes pe jurați să se ancoreze în zona unor cifre cu multe zerouri. Negociatorii dibaci obțin adeseori înțelegeri uluitoare pentru clienții lor, venind cu o ofertă inițială care îi face pe cei din tabăra adversă să se simtă în al nouălea cer, plătind doar jumătate din suma colosală cerută la început.

Disponibilitatea

Cât de îngrijorat trebuie să fii în privința uraganelor, a energiei nucleare, a terorismului, a bolii vacilor nebune, a gripei aviare sau a unor atacuri din partea aligatorilor? Și câtă grijă ar trebui să ai în a evita riscurile asociate cu fiecare? Ce anume, exact, ar trebui să faci pentru a preveni genul de pericole care te pasc în viața de zi cu zi?

Ca să răspundă la întrebările de acest fel, majoritatea oamenilor apelează la ceea ce se numește „euristica disponibilității“: evaluează probabilitatea de materializare a riscurilor întrebând cât de repede le vin în minte exemple relevante. Dacă un individ se poate gândi imediat la asemenea exemple, este mult mai probabil să se simtă înfricoșat și preocupat, decât dacă nu poate. Un risc care îți este familiar, ca acelea asociate cu terorismul în urma atacurilor din 11 septembrie 2001, va fi socotit mai grav decât un risc mai puțin familiar, cum ar fi cel asociat expunerii Ia soare sau verilor caniculare. Crimele sunt mai disponibile decât sinuciderile, ceea ce îi face pe oameni să creadă, eronat, că mai multi dintre semenii lor mor uciși de o mână criminală.

Accesibilitatea și proeminența sunt strâns legate de disponibilitate și sunt, totodată, importante. Dacă ai trecut tu însuți prin experiența unui cutremur, ești mai înclinat să crezi în probabilitatea de apariție a seismelor, decât dacă doar ai citit despre cutremure într-o revistă. Așadar, de foarte multe ori cauzelor de deces (cum ar fi taifunuri) ușor de imaginat în culori vii li se atribuie estimări umflate de probabilitate a apariției, pe când celor mai puțin spectaculare (cum ar fi, de exemplu, crizele de astm) li se atribuie o probabilitate estimată mai scăzută, cu toate că se întâmplă mult, mult mai frecvent decât primele (în acest caz, de 20 de ori mai frecvent). La fel, și evenimentele recente au un impact mai puternic asupra comportamentului

și fricilor noastre, decât cele mai îndepărtate în trecut. în toate aceste exemple cu grad ridicat de disponibilitate, Sistemul Automat este în grad ridicat conștient de risc (poate rm pic cam prea conștient), fără a mai fi nevoie să recurgă la tabele anoste de probabilitate statistică.

Euristica disponibilității ne ajută să ne explicăm multe comportamente legate de risc, inclusiv deciziile de luare a unor măsuri de precauție, atât în spațiul public, cât și în cel privat. Eventualitatea ca un individ să-și cumpere poliță de asigurare împotriva dezastrelor naturale este puternic influențată de experiența recentă[6]. La puțin timp după un cutremur, achizițiile de polițe noi de asigurare la seism cresc puternic - dar, din acest punct, încep apoi să scadă constant, odată cu estomparea amintirilor intense. Dacă o inundație nu a avut loc în trecutul recent, oamenii care trăiesc în zone inundabile sunt mult mai puțin înclinați să se asigure împotriva acestui risc. Iar oamenii care cunosc pe cineva care a trecut prin experiența unei inundații sunt mai susceptibili să se asigure ei înșiși contra acestui risc, indiferent dacă locuiesc sau nu într-o zonă inundabilă.

Evaluările afectate de subiectivism pot influența în mod pervers modul în care ne pregătim și reacționăm în privința situațiilor de criză, a deciziilor de afaceri și a alegerilor politice. Atunci când acțiunile firmelor de înaltă tehnologie au avut o evoluție recentă foarte bună, se prea poate ca oamenii să le cumpere masiv, chiar dacă, din acel punct, ele au devenit o investiție proastă. Sau, să zicem că oamenii au impresia eronată că unele riscuri (cum ar fi un accident la o centrală nucleară) sunt mari, pe când altele (cum ar fi un accident vascular cerebral) sunt relativ mici. Percepțiile greșite de acest fel pot afecta politicile publice, fiindcă guvernanții sunt înclinați să aloce resursele bugetului într-o mod care să se plieze pe spaimele populației, mai degrabă decât ca răspuns la cel mai probabil pericol.

Când oamenii se află sub imperiul „subiectivismului disponibilității“, deciziile, fie ele din spațiul public sau din cel privat, pot fi îmbunătățite, dacă judecățile pot fi înghiontite înapoi în direcția probabilității reale. Un mod bun de a le spori oamenilor teama de un deznodământ nefavorabil este să le reamintești de un incident cât de cât similar, în care lucrurile au luat o

turnură proastă; un mod bun de a le spori oamenilor încrederea este să le reamintești de o situație similară în care

totul s-a terminat cât se poate de bine. Problema persistentă este că evenimentele de care îți amintești cu ușurință îți pot amplifica probabilitatea estimată de apariție, iar dacă nu-ți vine în minte niciun asemenea eveniment, aprecierea gradului de probabilitate s-ar putea vedea distorsionată în jos.

Reprezentativitatea

Cea de-a treia euristică dintre cele inițiale poartă un nume cam greoi: caracterul reprezentativ sau reprezentativitatea. Te poți gândi la el ca la euristica asemănării. Ideea e că, atunci când li se cere să aprecieze cât de probabil ar fi ca lucrul A să facă parte din categoria B, oamenii (și mai ales Sistemele lor Automate), ca să răspundă, se întreabă cât de asemănător este A cu imaginea, stereotipă sau nu, pe care ei o au despre B (altfel spus, cât de „reprezentativ" este A pentru categoria B). La fel ca și celelalte două euristici despre care am vorbit, aceasta este folosită pentru că funcționează în foarte multe cazuri. Ne gândim că e mai probabil ca un bărbat afroamerican de aproape doi metri înălțime să fie un baschetbalist profesionist decât un băiat evreu care nu depășește un 1,70 metri, pentru că există o mulțime de baschetbaliști negri înalți și nu prea mulți baschetbaliști evrei scunzi (cel puțin, nu în ziua de azi). Uneori, stereotipurile sunt adevărate!

Din nou, polarizarea subiectivă își poate face loc în procesul de gândire, atunci când similitudinea și frecvența sunt divergente. Cea mai faimoasă demonstrație a polarizărilor subiective de acest tip este cea a unui experiment cu o persoană ipotetică pe nume Linda. în cadrul experimentului, subiecților li s-a spus așa: „Linda este o femeie de 31 de ani, necăsătorită, are o atitudine directă și e foarte inteligentă. Licența și-a obținut-o în filosofie. Ca studentă, a fost profund preocupată de problema discriminării și a dreptății sociale, și a participat la proteste antinucleare". Apoi subiecților li s-a cerut să ordoneze după probabilitatea de materializare opt posibile variante de viitor pentru Linda. Cele două răspunsuri cruciale erau „casieră la bancă" și „casieră la bancă și militantă

activă în mișcarea feministă“. Majoritatea oamenilor au spus că era mai puțin probabil ca Linda să ajungă casieră la bancă decât casieră la bancă și, în același timp, militantă activă în mișcarea feministă.

Ceea ce este o eroare logică evidentă. Firește, nu este posibil din punct de vedere logic ca două evenimente luate la un loc să fie mai probabile decât unul singur dintre ele, văzut separat. Pur și simplu, trebuie să fie cazul în care Linda are mai multe șanse de a ajunge casieră la bancă decât casieră feministă, pentru că toate casierele feministe sunt casiere. Eroarea provine din folosirea euristicii reprezentativității: descrierea Lindei pare să se potrivească mult mai bine cu „casieră de bancă și militantă feministă“ decât pur și simplu „casieră de bancă“. Cum observa odată Stephen Jay Gould (1991): „Știu [răspunsul corect], dar un omuleț agitat de la mine din cap se bâțâie întruna și-mi zbiară în urechi: «Nu se poate să fie numai casieră de bancă! Citește naibii descrierea[1].»“. Omulețul din capul lui Gould este Sistemul Automat intrat în funcțiune.

Utilizarea euristicii reprezentativității poate provoca serioase percepții eronate în viața de zi cu zi. Atunci când evenimentele sunt determinate de șansă, cum ar fi datul cu banul, oamenii se așteaptă ca șirul rezultant de situații „cap sau pajură“ să fie reprezentative pentru ceea ce ei concep ca fiind „la întâmplare“ sau aleatoriu. Din păcate, oamenii nu au o percepție corectă, fidelă realității, despre cum arată succesiunile aleatorii. Atunci când văd rezultatele unor procese aleatorii, li se pare adeseori că detectează tipare despre care cred că au o semnificație extraordinară, când, de fapt, este pură întâmplare. Poți să dai cu banul de trei ori și, văzând că a căzut pe aceeași parte de fiecare dată, să tragi concluzia că e fals sau are ceva. Realitatea este însă că, orice monedă ai arunca, nu e deloc ceva neobișnuit s-o vezi cum cade de trei ori la rând pe aceeași parte. (încearcă și ai să vezi! în chip de mic test, Sunstein, după ce tocmai terminase acest paragraf, a dat cu banul, folosind o monedă banală de un penny, de trei ori - și de fiecare dată a ieșit cap. Sunstein a fost uimit. N-ar fi trebuit să fie.)

Un exemplu ceva mai puțin obișnuit, prezentat de psihologul Tom Gilovich (1991) de la Universitatea Cornell, are legătură cu experiența londonezilor din timpul bombardamentelor efectuate de aviația germană asupra orașului lor, în al Doilea Război Mondial. Ziarele londoneze publicau hărți, ca aceea din figura 1.3, în care puteau fi văzute locurile unde căzuseră rachetele V-i și V-2, lansate de nemți asupra zonei centrale a orașului. Precum se poate observa, tiparul nu se prezintă deloc ca fiind unul aleatoriu. Bombele par să se grupeze în jurul Tamisei, precum si în sectorul de nord-vest al hărții. Londonezii s-au arătat

> » preocupați, la vremea respectivă, de faptul că, judecând după cum arăta tiparul locurilor de cădere, nemții păreau să fie capabili să-și lanseze bombele cu mare precizie. Unii londonezi

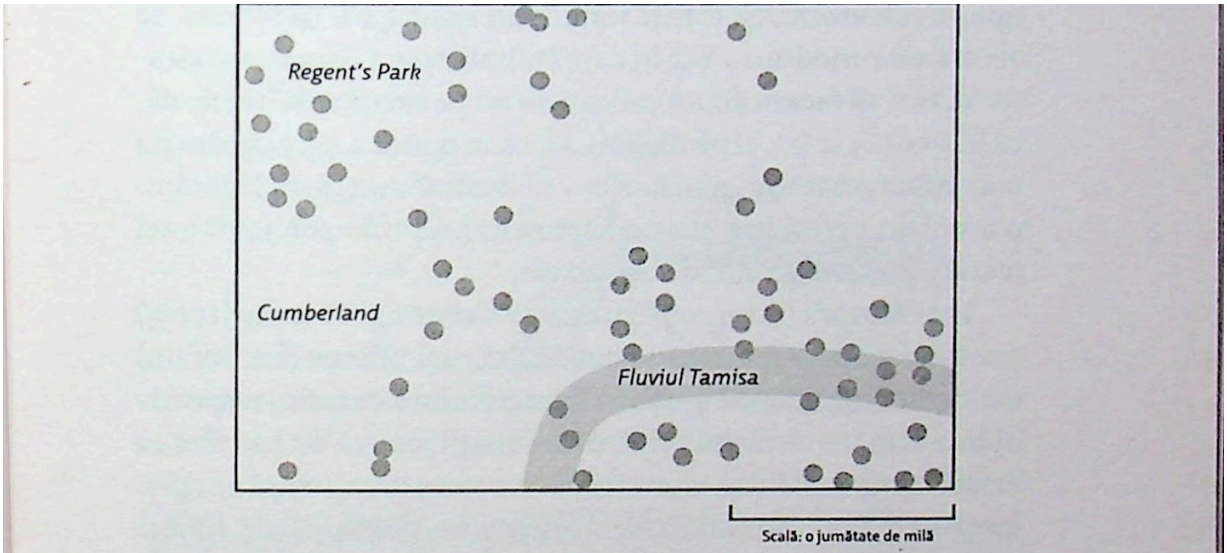


Figura 1.3. Harta Londrei cu punctele în care au căzut bombele V-1 (Adaptare după Gilovich [1991])

chiar au speculat că spațiile rămase neatinse erau, probabil, cartiere în care locuiau spioni germani. Se înșelau. în realitate, tot ce puteau să facă nemții era să-și țintească bombele spre zona centrală a Londrei și să spere că vor

nimeri cât mai bine. O analiză statistică detaliată a dispersiei punctelor de cădere a demonstrat că, în interiorul perimetrului londonez, distribuția punctelor în care au căzut bombe era, într-adevăr, una aleatorie.

Totuși localizarea punctelor de cădere a bombelor *nu arată* deloc ca una întâmplătoare. Ce se petrece aici? Adeseori, vedem tipare pentru că ne construim singuri cu mintea propriile teste informale, doar *după* ce ne-am uitat la dovezi. Exemplul cu al Doilea Război Mondial este o ilustrate edificatoare a acestei probleme. Hai să împărțim harta în patru cadrane, așa, ca în figura 1.4. Apoi, dacă facem un mic test statistic formal - sau, pentru cei mai puțin înclinați spre calcule statistice, dacă numărăm pur și simplu punctele de cădere a bombelor din fiecare cadran -, vom constata, într-adevăr, că există dovezi ale unui tipar nealeatoriu. Și totuși nimic din natură nu sugerează că acesta este modul corect în care trebuie testat caracterul aleatoriu. Hai să facem acum cadranele nu pe orizontală-verticală, ca în figura 1.4 (a), ci pe diagonală, ca în figura 1.4 (b). Acum nu mai putem să respingem ipoteza că bombele au căzut la întâmplare. Din nefericire, nu ne supunem propriile percepții unei testări alternative atât de riguroase.

Tot Gilovich (împreună cu colegii Vallone și Tversky [1985]) are meritul de a fi autorul poate celui mai faimos (sau infam) exemplu de percepție greșită a caracterului aleatoriu, respectiv opinia larg împărtășită printre pasionații jocului de baschet că există un tipar solid al aruncărilor cu succes la coș, după ce „ți-ai intrat în mână“. Nu vom intra în amănunte, pentru că experiența ne spune că iluzia cognitivă, în acest caz, este atât de puternică, încât majoritatea oamenilor (influențați de Sistemul Automat)

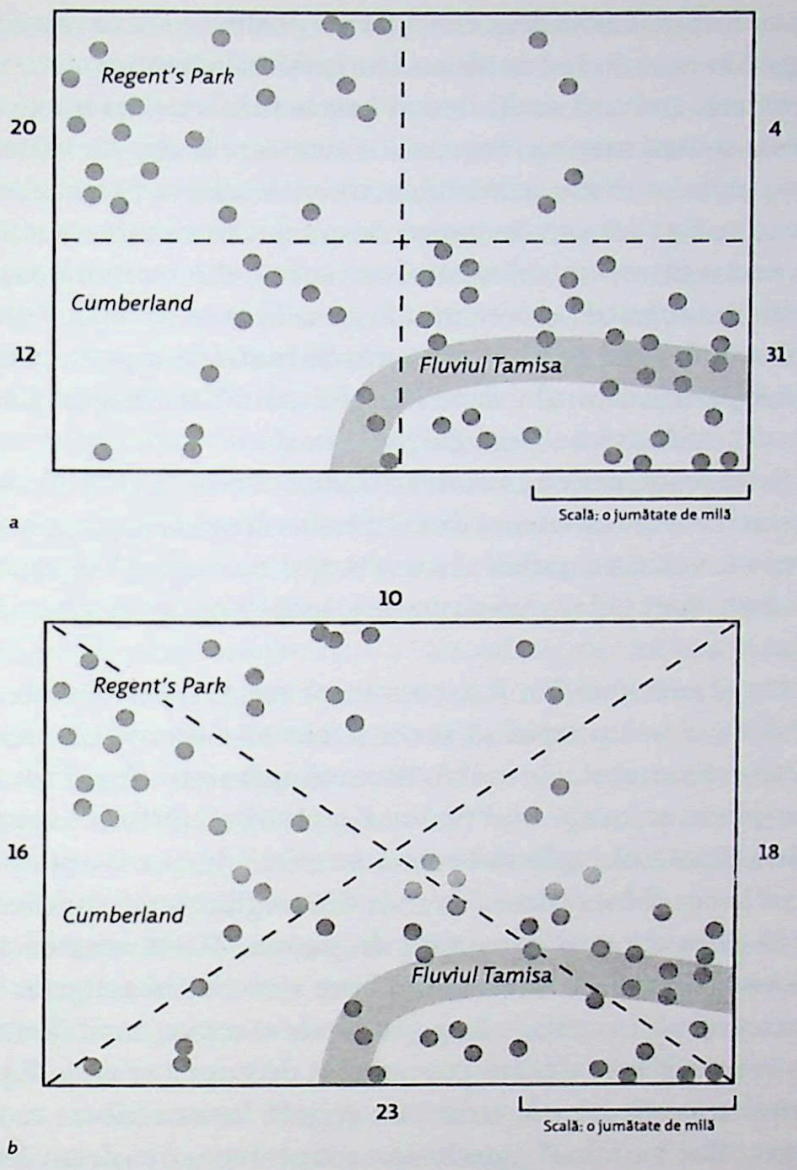


Figura 1.4. Harta Londrei cu punctele în care au căzut bombele V-1, împărțită în cadrane pe orizontală și verticală (a) și pe diagonală (b). Cifrele de lângă conturul hărții se referă la numărul de puncte din cadran. (Adaptare după Gilovich [1991])

nu vor nici măcar să ia în considerare posibilitatea ca niște convingeri în care ei cred cu tărie să fie greșite. Iată totuși o versiune abreviată. Cei mai multi fani ai baschetului cred că un jucător are șanse mai mari să reușească o aruncare la coș dacă și aruncarea anterioară sau, și mai bine, ultimele câteva aruncări anterioare au fost reușite. Se spune despre jucătorii care au marcat din mai multe aruncări la rând sau măcar din majoritatea ultimelor aruncări că „și-au intrat în mână“, ceea ce toți comentatorii sportivi văd ca fiind un semn de bun-augur pentru viitor. Să dai pasă jucătorului care este „în mână“ se consideră a fi o dovadă evidentă de strategie judicioasă.

Se vădește însă că „intratul în mână“ e doar un mit. Jucătorii care au marcat cu succes din ultimele câteva aruncări nu sunt cu nimic mai susceptibili să marcheze din aruncarea următoare (de fapt, sunt chiar mai puțin susceptibili să dea coș). Da, da, chiar așa.

După ce oamenilor li se comunică aceste date concrete irefutabile, ei încep rapid să-și construiască variante alternative ale teoriei intratului în mână. Poate că apărarea echipei adverse se repliază și începe să-l țină mai strâns pe jucătorul care e în mână. Poate că jucătorul care e în mână devine conștient de acest lucru și încearcă să arunce din unghiuri mai dificile sau de la distanță mai mare față de panou. Toate acestea sunt observații perfect întemeiate, care trebuie investigate. Dar remarcați că, înainte de a vedea datele efective, când fanilor li s-a cerut părerea despre procentajul de coșuri reușite după o serie de aruncări succesive, de regulă le-au atribuit teoriei „intratului în mână“ - nu li s-au părut necesare niciun fel de ipoteze limitative sau rezervate. Mulți cercetători au fost atât de siguri că rezultatele studiului original desfășurat de Gilovich sunt greșite, încât și-au pus în minte să demonstreze că intratul în mână există. Până la ora actuală, nimeni n-a reușit?.

Jay Koehler și Caryn Conley (2003) [au] desfășurat un test deosebit de curat, folosind concursul anual al aruncărilor de trei puncte pe care Asociația Națională de Baschet din Statele Unite îl organizează cu ocazia meciului-

spectacol NBA All Star Game. In cadrul acestui concurs, jucătorii selecționați să participe la acest eveniment al vedetelor baschetului (printre care, firește, se numără cei mai buni aruncători de trei puncte din campionatul american) aruncă la coș din exteriorul semicercului de trei puncte. Obiectivul este să marcheze cât mai multe coșuri cu putință într-un interval de 60 de secunde. Fără apărători în fața celui care aruncă și fără poziții alternative de aruncare, ar putea părea situația ideală din care să se observe existența „intratului în mână“, adică a seriei de aruncări reușite fără greșeală. Numai că, la fel ca în studiul inițial, nu a existat nicio dovadă în acest sens. Absenta unui sir în totalitate neîn-

trerupt de coșuri reușite nu i-a împiedicat pe comentatori să detecteze variații bruște de „stare a mâinii“ la jucătorii participant. („Johnson e în mână!“, „Smith și-a intrat în mână!“) Dar izbucnirile voioase ale comentatorilor n-au avut niciun fel de forță predictivă. înainte ca ei să vorbească despre intratul în mână, jucătorii reușiseră să marcheze în 80,5 la sută dintre cele trei amncări precedente. După anunțul care proclama intrarea în mână, jucătorii n-au mai reușit decât în 55,2 la sută dintre aruncări - cu foarte puțin mai bine decât media totală de succes la nivelul întregului concurs, de 53,9 la sută.

Bineînțeles, nu e vreo mare problemă dacă fanii baschetului văd ce nu este atunci când se uită la meciurile difuzate la televizor, dar aceleași polarizări cognitive au loc și în alte domenii, cu o pondere reală de importanță în viața societății. Gândește-te la fenomenul aglomerării cazurilor de cancer într-un spațiu limitat („düstere de cancer“, cum mai sunt numite). Acestea pot să provoace un val de consternare, atât în sfera privată, cât și în cea publică, putând să declanșeze anchete serioase, menite să depisteze ce anume pe lumea asta (sau în altă parte) ar fi putut să cauzeze o izbucnire subită și altfel inexplicabilă a cazurilor de cancer. Să zicem că, într-un anumit cartier al unui oraș mare, se constată o rată aparent ridicată a îmbolnăvirilor de cancer - de exemplu, zece oameni dintr-un grup de 500 au fost diagnosticați cu această boală în același interval temporal de șase luni. Toți cei zece oameni locuiesc la distanță de trei străzi unul de celălalt. în fapt, conform sesizărilor primite de autoritățile americane, anual sunt suspectate peste 1 000 de situații de creștere a cazurilor de cancer, multe

dintre aceste posibile düstere fiind investigate suplimentar, de teama unei posibile „epidemii“[8].

Problema este aceea că, într-o populație de 300 de milioane de oameni, e inevitabil ca anumite cartiere să se confrunte cu rate deosebit de ridicate ale îmbolnăvirilor de cancer, în orice perioadă dată de un an. „Clusterele de cancer“ care rezultă ar putea fi produsul unor fluctuații complet aleatorii. Cu toate acestea, oamenii insistă să creadă că nu se poate, sub nicio formă, ca ele să apară din pură întâmplare. Se sperie, iar guvernul intervine câteodată, în mod eronat, în numele lor. In principiu, totuși, din fericire, nu avem de ce să ne facem griji, mai puțin faptul că recursul la euristica reprezentativității îi poate împinge pe oameni să confunde fluctuațiile aleatorii cu tiparele cauzale.

Optimism și exces de încredere

înainte de a începe cursul de decizie managerială, predat de Thaler, studenții completează un chestionar anonim pe site-ul cursului. Una dintre întrebări sună așa: „în care decil crezi că te vei încadra, legat de distribuția notelor primite în această grupă?“. Studenții pot să aleagă bifând primul grup de io la sută, al doilea, al treilea, și așa mai departe până la al zecelea. Dat fiind că vorbim aici despre masteranzi la un MBA, ar fi normal ca studenții să fie perfect conștienți că, în orice distribuție, jumătate din populație se va plasa în partea superioară de 50 la sută, iar restul, în partea inferioară. Și că numai zece la sută din numărul studenților din grupă poate ajunge, de fapt, în primul decil, cel a notelor celor mai mari.

Cu toate acestea, rezultatele acestui chestionar denotă un grad ridicat de optimism nerealist cu privire la performanța membrilor grupei de studiu. De regulă, nici măcar cinci la sută dintre studenți nu se așteaptă ca performanța lor să se plaseze sub mediană (a cincizecea parte) și peste jumătate din ei se așteaptă să aibă rezultate într-unul dintre primii doi decili de sus. Invariabil, cei mai mulți dintre ei se plasează singuri în al doilea decil. După noi, cea mai plauzibilă explicație aici ar fi modestia: ei sunt, de fapt, convinși că vor avea o performanță de primul decil, dar sunt prea modești ca s-o spună de-a dreptul.

Studenții la MBA nu sunt singurii excesiv de încrezători în forțele proprii. Efectul „peste medie“ este atotprezent. Nouăzeci la sută dintre toți șoferii își închipuie că sunt peste medie la volan, chiar dacă cunosc foarte bine sensul zicalei „Vrabia mălai visează“. Și aproape toată lumea (inclusiv unii dintre cei care zâmbesc rareori) își închipuie că are un simț al umorului peste medie. (Asta pentru că știu foarte bine ce este amuzant!)
Lucru valabil și în cazul profesorilor universitari. în jur de 94 la sută dintre profesorii de la o universitate de prestigiu s-a constatat că erau convinși că valoarea lor depășește media, și avem toate motivele să credem că acest exces de încredere în propria persoană se aplică în cazul profesorilor universitari la modul generals. (Da, recunoaștem că avem acest defect particular.)

Oamenii se arată nerealist de optimiști chiar și atunci când este vorba despre o miză foarte mare. Aproximativ 50 la sută dintre căsătorii se sfârșesc cu un divorț, aceasta fiind o statistică de care majoritatea oamenilor au auzit. Dar, la vremea ceremoniei nupțiale, aproape toate cuplurile cred că nu există decât aproximativ zero șanse ca mariajul lor să se termine printr-un divorț - chiar și însurățeii care au fost deja divorțați măcar o dată![10] (Un al doilea mariaj, remarca Samuel Johnson odată, malițios, „este triumful speranței în fața experienței“.)
Ceva asemănător se poate spune și despre întreprinzătorii care pornesc o nouă afacere, domeniu în care rata de eșec este de cel puțin 50 la sută. într-un sondaj printre cei care înființează firme noi (de regulă, firme mici, cum ar fi de lucrări și reparații la construcții, restaurante și saloane de coafură), respondenților li s-au pus două întrebări: (a) Care credeți că ar fi șansa de succes pentru o firmă mică, cum e a dumneavoastră? (b) Care este șansa dumneavoastră de succes? Cel mai des întâlnite răspunsuri la aceste întrebări au fost 50 la sută și respectiv 90 la sută, mulți dând ca răspuns la a doua întrebare valoarea de 100 la sută[11].

Optimismul nerealist poate explica multe situații de asumare individuală a riscului, mai ales în ceea ce privește riscurile la adresa vieții și a sănătății. Când li se cere să-și imagineze cum ar arăta propriul viitor, studenții spun, de regulă, că e mult mai puțin probabil pentru ei decât pentru colegii lor să fie concediați de la locul de muncă, să facă un atac de cord sau să se

îmbolnăvească de cancer, să divorțeze după câțiva ani de căsătorie sau să aibă o problemă cu alcoolul. Bărbații homosexuali subestimează în mod sistematic probabilitatea de a contracta SIDA, deși au cunoștințe la modul general despre această boală. Vârstnicii subestimează probabilitatea de a fi implicați într-un accident de mașină sau de a suferi de o boală foarte gravă. Fumătorii sunt conștienți de riscurile statistice, ba chiar le și exagerează adeseori, dar majoritatea cred că e mai puțin probabil în cazul lor decât în cel al nefumătorilor să fie diagnosticați cu cancer pulmonar și boli cardiace. Loteriile au succes parțial datorită optimismului nerealist[12].

Optimismul nerealist este o trăsătură atotprezentă în viața omului, caracterizându-i pe majoritatea oamenilor, din majoritatea categoriilor sociale. Atunci când își supraestimează imunitatea personală în fața răului, oamenii neglijează, de regulă, să ia măsuri preventive de bun-simț. Iar dacă oamenii se supun unor riscuri din cauza optimismului nerealist, e foarte probabil să aibă de câștigat dintr-un ghiont bine țintit. De fapt, am menționat deja o posibilitate: dacă oamenilor li se aduce aminte de un eveniment neplăcut, e foarte probabil să nu mai fie chiar atât de optimiști.

Câștiguri și pierderi

Oamenii detestă să piardă (și Sistemul lor Automat se poate manifesta foarte emotiv în această privință). în linii mari vorbind, faptul că ai pierdut ceva te face de două ori mai trist decât te face fericit faptul că ai câștigat ceva. într-un limbaj mai specializat, oamenii au „aversiune la risc“. De unde știm noi asta?

Hai să vedem un mic experiment[1]^ Jumătate dintre studenții unei grupe primesc căni de cafea gravate cu emblema universității lor. Studenților care n-au primit cană li se cere să examineze cănile vecinilor lor. Apoi proprietarii de căni sunt rugați să și le vândă celor care nu au primit căni, iar aceștia din urmă sunt rugați să le cumpere, oferind răspunsul la întrebarea: „Pentru fiecare din următoarele prețuri, spuneți dacă ați fi dispuși să renunțați la cana voastră/să cumpărați o cană“. Rezultatele arată că proprietarii de căni cer cam de două ori mai mulți bani ca să renunțe la ele decât ar fi dispuși ceilalți să plătească pentru a avea o cană.

Mii de căni s-au folosit, în zeci de reproduceri ale acestui experiment, dar rezultatele sunt aproape de fiecare dată aceleași. Odată ce am în posesie o cană, nu vreau să renunț la ea. Dar, dacă nu am o cană, nu simt nevoia urgentă să cumpăr una. Ce înseamnă asta? Că oamenii nu atribuie obiectelor niște valori specifice, care să rămână neschimbate indiferent de situație. Când trebuie să renunțe la un lucru, suferă mai mult decât le face plăcere să dobândească fix același lucru.

De asemenea, este posibil să măsurăm aversiunea la risc cu ajutorul jocurilor de noroc. Să zicem că te întreb dacă vrei să facem un pariu. Dăm cu banul și, dacă iese cap, câștigi X dolari, dacă iese pajură, pierzi 100 de dolari. Cât de mare trebuie să fie X pentru ca tu să accepți pariul? La majoritatea oamenilor, răspunsul este undeva în jurul a 200 de dolari. Ceea ce înseamnă că perspectiva de a câștiga 200 de dolari doar o compensează pe cea de a pierde 100 de dolari.

Aversiunea la risc produce inerție, echivalând cu o dorință puternică de a-ți păstra lucrurile pe care le deții în prezent. Dacă ești reticent să renunți la ceea ce ai, pentru că nu vrei să suferi o pierdere, atunci vei spune nu unor târguri pe care, altfel, le-ai fi putut face. în cadrul altui experiment, jumătate dintre studenții unei grupe au primit căni de cafea (desigur), iar jumătate au primit niște batoane mari de ciocolată. O cană de cafea costă cam cât un baton de ciocolată, iar în testele preliminare studiului studenții erau la fel de susceptibili să aleagă oricare dintre cele două obiecte. Dar când li s-a dat ocazia să treacă de la o cană de cafea la un baton de ciocolată sau invers, doar unul din zece studenti a vrut să facă schimbul.

Precum vom vedea, aversiunea la pierdere acționează ca un fel de ghiont cognitiv, îmboldindu-ne să nu facem nicio schimbare, chiar și atunci când schimbările sunt foarte mult în propriul nostru interes.

Preferința în favoarea statu-quoului

Aversiunea la pierdere nu este singurul motiv pentru care apare inerția. Dintr-o sumedenie de motive, oamenii au, în general, o tendință mai pronunțată să lase lucrurile așa cum sunt, să se mulțumească cu situația lor curentă. Acest fenomen, pe care William Samuelson și Richard Zeckhauser

(1988) l-au botezat „preferința pentru statu-quo“ sau „favorizarea stării de fapt existente“, a fost demonstrat în numeroase situații. Majoritatea profesorilor știu că studenții au tendința să ocupe aceleași scaune la cursuri, chiar si atunci când nu există o dia-gramă de repartizare a locurilor din sala de curs. Dar polarizarea sau preferința în favoarea statu-quoului poate apărea și în situațiile în care miza este mult mai mare și poate să ne provoace o mulțime de necazuri.

De exemplu, în cadrul planurilor de economii pentru pensie, majoritatea participanților aleg un mod de alocare a activului, după care nu se mai gândesc la asta. într-un studiu desfășurat la sfârșitul anilor 1980 cu participanții la planul de pensii al multor profesori de colegiu din Statele Unite, numărul mediu de schimbări ale modului de alocare a activului, pe durata vieții, a fost, chiar dacă nu îți vine să crezi, zero. Cu alte cuvinte, pe parcursul carierei lor, peste jumătate dintre participant nu au făcut absolut nicio modificare în modalitatea de alocare a contribuțiilor lor la planul de pensie. Poate și mai elocvent a fost faptul că mulți participant care, inițial, nu erau căsătoriți, dar s-au căsătorit pe parcurs continuă s-o aibă pe mama lor drept beneficiar în caz de deces!

Favorizarea situației existente este foarte ușor de exploatat. Cu multi ani în urmă, compania American Express i-a scris lui Sunstein o scrisorică voioasă în care îi comunica faptul că putea să primească, pe gratis, un abonament de trei luni la oricare cinci reviste alese de el. Abonamentele pe gratis par să fie un chilipir, chiar dacă rareori ajungi să și citești revistele respective, deci Sunstein și-a comunicat bucuros alegerile. Ce nu și-a dat seama a fost că, dacă nu lua el însuși inițiativa ca să anuleze abonamentele, avea să continue să primească acele reviste, dar plătindu-le la prețul normal. Timp de aproape un deceniu, a continuat să se aboneze la niște reviste pe care abia dacă le răsfoiește vreodată. (Spune mereu că intenționează să anuleze abonamentele, dar nu știu cum se face că nu ajunge niciodată la gestul concret. Sperăm să ajungem, la un moment dat, să discutăm despre tărăgănare, în următorul capitol.)

Una dintre cauzele preferinței pentru statu-quo este lipsa de atenție. Multi oameni adoptă ceea ce noi vom numi aici euristica lui „mi-e indiferent“. O ilustrare edificatoare este efectul de trecere în vizionarea emisiunilor TV.

Managerii posturilor de televiziune își petrec o mulțime de timp cu planificarea orelor de difuzare, deoarece știu că un telespectator care își începe seara pe canalul NBC are tendința să rămână acolo. Dat fiind că telecomenzile sunt atotprezente în America de decenii, costul de „schimbare a furnizorului“ în acest context este, la propriu, o simplă apăsare de buton. Și totuși, când se termină o emisiune și începe o alta, un număr surprinzător de mare de telespectatori spun (implicit) „mi-e indiferent“ și continuă să se uite pe același canal. Așa cum Sunstein nu este singura victimă în materie de reînnoire automată a abonamentelor la reviste. Cei care răspund de tirajul unei reviste știu foarte bine că, atunci când reînnoirea se face automat, iar abonatul trebuie să se urnească și să dea un telefon, ca să-și anuleze abonamentul, probabilitatea de reînnoire e mult mai mare decât în situația în care omul trebuie să comunice că dorește, de fapt, să primească în continuare revista.

Grației combinației dintre aversiunea la pierdere și alegerea fără niciun efort mintal, dacă o opțiune este desemnată ca „implicită“, va atrage o cotă semnificativă de piață. Ca atare, opțiunile implicite funcționează ca niște ghionturi cărora e greu să le reziști. în multe contexte, alternativele implicite se bucură de un supliment de putere a ghiontului, deoarece consumatorii pot avea impresia, pe drept sau nu, că opțiunile implicite beneficiază de aprobarea tacită a celui care le-a stabilit, fie că e vorba despre firma angajatoare, despre autoritățile de statului sau despre cei care construiesc programul TV. Din acest motiv, alături de altele, stabilirea celor mai bune opțiuni implicite va fi un subiect pe care noi îl vom cerceta adeseori pe parcursul acestei cărți.

»

încadrarea

Să zicem că suferi de o boală de inimă gravă și doctorul tău îți propune să te supui unei operații foarte dificile. Pe bună dreptate, vrei să știi care-ți sunt șansele de supraviețuire. Doctorul spune: „Dintr-o sută de pacienți care au trecut prin această operație, 90 încă trăiesc după cinci ani de la intervenție“. Ce vei face? Dacă formulăm informația oferită de doctor într-

un anumit mod, spusele lui ți se vor părea destul de liniștitoare și probabil că vei accepta să te supui intervenției chirurgicale.

Dar să zicem că doctorul își formulează răspunsul într-un mod puțin diferit. Să zicem că spune așa: „Din 100 de pacienți care sunt operați, după cinci ani, zece nu mai trăiesc“. Dacă ești o persoană normală, declarația doctorului ți se va părea destul de alarmantă și s-ar putea să nu accepți intervenția chirurgicală. Sistemul Automat își zice: „Destui oameni mor și s-ar putea să mă număr și eu printre ei!“. în numeroase experimente, oamenii reacționează foarte diferit la informația că „90 din 100 sută trăiesc“, față de infonnația că „zece din 100 mor“ - deși contextul celor două afirmații este exact același. Până și experții sunt supuși efectelor formulării. Când doctorilor li se spune că „nouăzeci din 100 trăiesc“, este mai probabil ca ei să recomande operația, decât dacă li se spune că „zece din 100 mor“[14].

Formularea contează în multe domenii. Atunci când cărțile de credit au început să devină modalități populare de plată, în anii 1970, unii detailiști au vrut să perceapă prețuri diferite clienților care plăteau cu cârdul, față de cei care plăteau în numerar. (Companiile de cărți de credit îi taxează, de regulă, pe detailiști cu unu la sută din fiecare vânzare.) Ca să împiedice acest lucru, companiile de cărți de credit au adoptat reguli care le interziceau detailiștilor cu care lucrau să impună prețuri diferite. Pe de altă parte, când în Congresul american s-a discutat o propunere de lege pentru declararea ca ilegale a regulilor de acest fel, lobbiștii companiilor de cărți de credit și-au îndreptat atenția spre chestiunea limbajului, arătând că preferă, în situația în care un detailist folosește prețuri diferențiate pentru clienții care plătesc cu cârdul și cei care plătesc numerar, ca prețul perceput pe cartea de credit să fie considerat cel „normal“ (implicit). în acest caz, prețul cu numerar să fie socotit unul redus, căruia i s-a aplicat un rabat - și nu invers, adică prețul cu numerar să fie cel obișnuit, iar clienții cu carte de credit să fie taxați în plus.

Companiile de cărți de credit au dovedit o bună înțelegere intuitivă a ceea ce psihologii vor ajunge să numească „încadrare“. Ideea este că alegerile depind, în parte, de modul în care sunt formulate problemele. Acest aspect

contează enorm pentru politicile publice. Conservarea energiei se bucură în prezent de foarte multă atenție, deci hai să vedem cum ar suna următoarele campanii de informare: (a) Dacă folosești metode de conservare a energiei, vei economisi 350 de dolari pe an; (b) Dacă nu folosești metode de conservare a energiei, vei pierde 350 de dolari pe an. A reieșit, în final, că eficacitatea campaniei (b), încadrată în termenii pierderii, este de departe mai mare decât campania de informare (a). Dacă statul vrea să încurajeze economisirea energiei, opțiunea (b) este un ghiont mai puternic, încadrarea funcționează pentru că oamenii au tendința să fie oarecum absenți și pasivi în materie de luare a deciziilor. Sistemul lor Reflexiv nu depune efortul care ar fi necesar pentru a verifica și a vedea dacă reformularea întrebărilor ar produce un răspuns diferit. Unul dintre motivele pentru care ei nu fac acest lucru este că n-ar sti ce să se facă cu contradicția care le-ar-

[1]

în prezent, sub noua lege Patient Protection and Affordable Care Act (PPACA) sau „Obamacare", angajații pot să reporteze în anul următor maximum 500 de dolari. Până în 2010, banii necheltuiții reveneau angajatorului la sfârșitul anului. Avantajul unui cont flexibil de cheltuieli este că nu se supune impozitului pe salariu (n.t.).

[2]

Unul dintre trucurile folosite în desenarea acestor măsuțe este acela că liniile verticale par întotdeauna mai lungi decât cele orizontale (n.a.).

[3]

E foarte posibil să prezici rezultatul alegerilor parlamentare, cu o acuratețe înspăimântătoare, doar cerându-le unor oameni să se uite repede pe pozele candidaților și să spună care li se pare mai competent. Aceste aprecieri, venite din partea unorstudenți care nu îi știau pe candidați, prezic câștigătorul în două treimi din cazuri! (Todorov et al. [2005]; Benjamin și Shapiro [2007]) (n.a.).

sta în față. Implicația este că formulările sau încadrările sunt ghionturi foarte eficace, deci trebuie alese cu multă precauție.

Așa, și?

Scopul nostru în acest capitol a fost să aruncăm o scurtă privire asupra slăbiciunii umane. Imaginea care se conturează înfățișează niște oameni ocupați care încearcă să facă față într-o lume complexă, unde nu-și pot permite să cugete în profunzime asupra absolut fiecărei alegeri pe care o au de făcut. Oamenii adoptă reguli aproximative, dictate de bunul-simț rațional, dar care îi împing, uneori, pe un drum greșit. Pentru că sunt ocupați și au o capacitate limitată de atenție, ei acceptă întrebările așa cum sunt puse, în loc să încerce să-și dea seama dacă răspunsurile lor ar fi altele, în cazul unei formulări alternative.

Concluzia, din punctul nostru de vedere, este că oamenii sunt, ca să zicem așa, „înghiontibili“. Alegerile lor, chiar și în cazul celor mai importante decizii din viață, sunt influențate în moduri pe care teoria economică standard nu le anticipează. Iată un ultim exemplu care să ilustreze această idee.

Una dintre cele mai pitorești artere urbane din lume este Lake Shore Drive, șoseaua care îmbrățișează litoralul lacului Michigan, granița estică a orașului Chicago. O călătorie cu mașina pe această șosea oferă panorame superbe, având drept fundal siluetele magnificelor clădiri ale metropolei nord-ame-ricane. Există aici o porțiune de drum care îi obligă pe șoferi să treacă printr-o serie de curbe duble, foarte periculoase. Mulți șoferi nu iau seama la indicatorul de reducere a vitezei (maximum 40 de kilometri pe oră) și ies în decor. Recent, primăria a apelat la un nou mod de a-i încuraja pe șoferi să încetinească.

în punctul unde începe curba periculoasă, șoferii trec pe lângă un semn trasat cu vopsea pe carosabil, avertizându-i că viteza maximă permisă e mai mică, după care urmează o serie de dungi albe vopsite pe asfalt. Dungile nu reprezintă o semnalizare tactilă (nu sunt limitatoare de viteză în relief), ci transmit, pur și simplu, un mesaj vizual. Acolo unde apar prima oară, sunt

trasate la aceeași depărtare una de cealaltă, dar, pe măsură ce șoferul se apropie de cea mai periculoasă porțiune a curbei, dungile se apropie tot mai mult unele de celelalte, dând senzația că viteza mașinii crește (vezi figura 1.5). Instinctul natural al omului normal este să încetinească. Atunci când conducem pe această foarte familiară porțiune de șosea, constatăm că liniile albe ne vorbesc, îndemnându-ne cu blândețe să apăsăm pe frână înainte de vârful curbei. Ni s-a dat un ghiont.

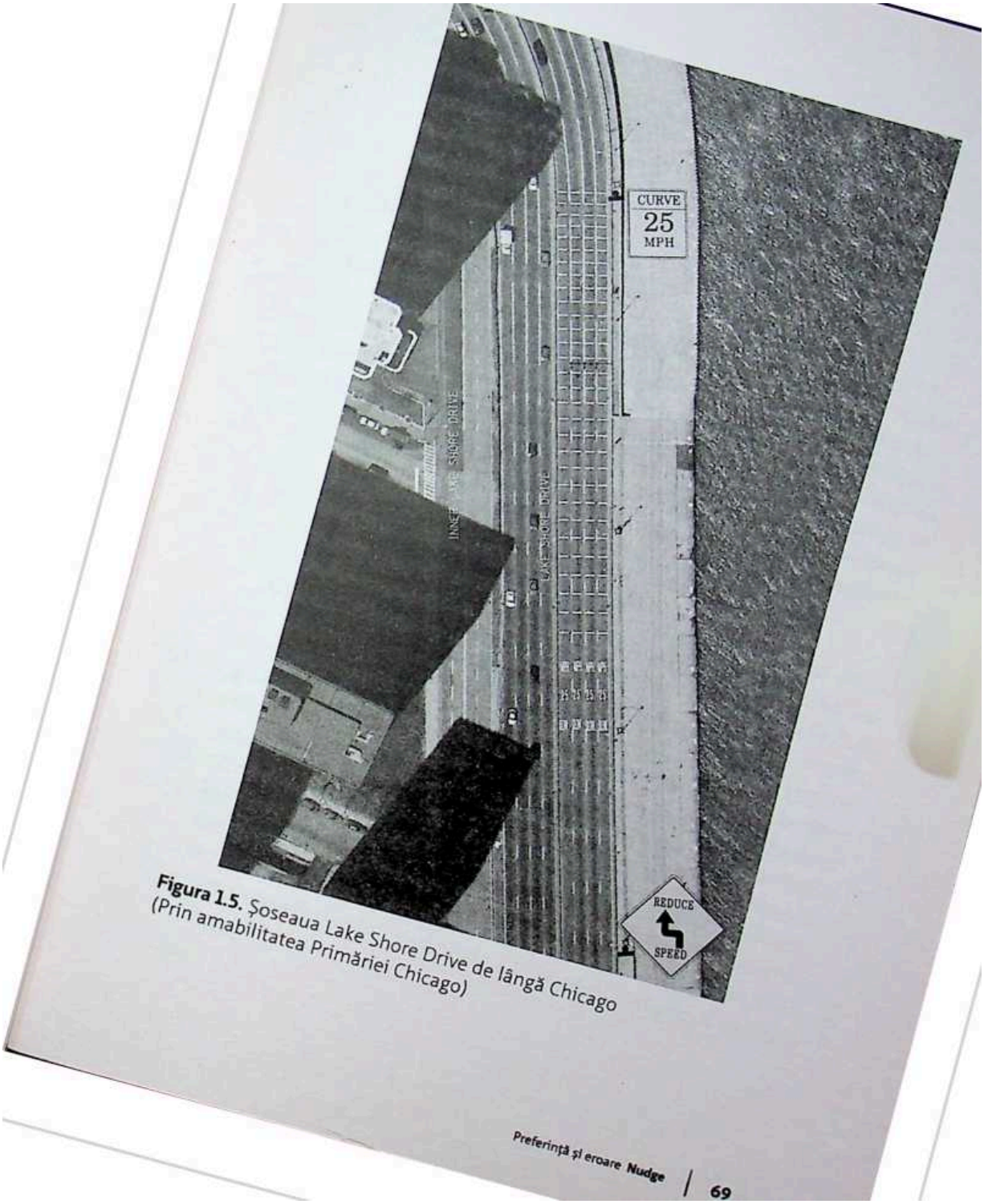


Figura 1.5. Șoseaua Lake Shore Drive de lângă Chicago (Prin amabilitatea Primăriei Chicago)

2

Rezistenta la tentatie

Tentația

Cu mulți ani în urmă, Thaler a găzduit mai mulți invitați (alți economiști, pe-atunci tineri și ei) la cină și a pus pe masă un ditamai castronul cu alune caju, de rontăit lângă prima sticlă cu vin. în nici câteva minute, a fost limpede că oaspeții aveau să consume în întregime castronul cu alune, drept care urmau să nu mai aibă apetit ca să se bucure și de mâncarea propriu-zisă. Thaler a trecut la acțiune: a înhățat castronul (neuitând cu această ocazie să șterpelească vreo câteva în plus pentru el) și l-a dus în bucătărie, unde a fost pus departe de ochii tuturor.

După ce s-a întors, invitații i-au mulțumit că a dus de-acolo alunele. Conversația s-a axat imediat pe întrebarea teoretică „Cum e posibil ca toți să fie fericiți pentru că nu mai au în față un castron cu alune?“. (Vezi acum cât de înțeleaptă este regula empirică pomenită în capitolul 1, care fixează o limită pentru proporția de economiști prezenți la un dineu.) în teoria economică (la fel ca și în viața de zi cu zi), un principiu elementar spune că existența mai multor opțiuni nu poate fi niciodată o situație dezavantajoasă, pentru că nimic nu te împiedică să nu le dai curs. înainte ca Thaler să ia castronul, grupul de invitați avea de ales între a mânca sau a nu mânca alune - iar acum nu mai avea nicio posibilitate de alegere. în țara Econ-oamenilor, e împotriva legii să fii fericit din cauza unui asemenea lucru!

Ca să înțelegem mai bine acest exemplu, gândește-te la felul în care preferințele grupului par să evolueze în timp. La ora 19:15, chiar înainte ca Thaler să înhațe castronul, oaspeții la cină aveau la dispoziție trei opțiuni: să mănânce câteva alune; să mănânce toate alunele; să nu mai mănânce alune. Prima lor alegere ar fi să mănânce doar câteva alune, urmată de a nu mai mânca nicio alună. Cea mai proastă opțiune era să termine toate alunele din castron, fiindcă cina ar fi fost, în acest caz, un fiasco. La ora 19:30, dacă alunele ar fi rămas pe masă, grupul ar fi golit complet castronul, ajungând, astfel, la opțiunea pe care ar fi preferat-o cel mai puțin. De ce s-ar răzgândi grupul într-un răstimp de doar cincisprezece minute? Noi chiar vrem să spunem, de fapt, că grupul s-a răzgândit?

în terminologia științelor economiei, grupul manifestă un comportament care este *incoerent din punct de vedere dinamic* sau *inconsecvent.* Inițial,

omul îl preferă pe A în fața lui B, dar, pe urmă, îl alege pe B în defavoarea lui A. Putem vedea instanțe de incoerentă dinamică în multe locuri. Sâmbătă de dimineață, oamenii ar putea spune că preferă să facă mișcare decât să stea la televizor, dar, după-amiaza, ei sunt tot pe canapea, uitân-du-se la meciul de fotbal. Cum poate fi înțeles un asemenea comportament?

Ca să ne explicăm fenomenul alunelor caju, trebuie să introducem în discuție doi factori: tentatia si absenta analizei. Ființa umană este conștientă de conceptul tentației încă de pe vremea strămoșilor noștri Adam și Eva, dar, din punctul de vedere al înțelegerii ghionturilor și al valorii lor, acest concept trebuie elaborat nițel. Ce înseamnă ca un lucru să fie „tentant“?

Potter Stewart, fost judecător la Curtea Supremă de Justiție a Statelor Unite, este celebru pentru a fi spus că, deși n-ar putea să definească pornografia, „știu ce e când o văd“. în mod similar, tentația e mai ușor de recunoscut decât de definit. Definiția noastră preferată impune recunoașterea faptului că starea de stimulare sau „înfierbântam“ a interesului variază în timp. Ca să simplificăm lucrurile, vom aduce în discuție doar cele două puncte de capăt: stimularea, sau „starea caldă“, și indiferența, sau „starea rece“. Atunci când lui Sally îi este foarte foame și din bucătărie se simt niște arome apetisante, putem spune că Sally este într-o stare stimulată/caldă. Vom spune despre un lucru că este „tentant“ dacă îl consumăm în cantitate mai mare în stare stimulată, decât în stare indiferentă/rece. Ceea ce nu înseamnă nici pe departe că deciziile luate într-o stare dezinteresată („la rece“) ar fi întotdeauna mai bune. De exemplu, trebuie, uneori, să fim într-o stare stimulată pentru a ne putea depăși teama de a încerca un lucru nou. Uneori, desertul este cu adevărat delicios și ne-am satisface o mare plăcere, dacă l-am gusta. Uneori e cel mai bine să te îndrăgostești. Indubitabil însă că, atunci când suntem într-o stare „de fierbințeală“, adică de interes stimulat, deseori se întâmplă să dăm de bucluc.

Majoritatea oamenilor își dau seama că tentația există și iau măsuri de contracarare. Exemplul clasic este cel al lui Ulise, confruntat cu pericolul mortal al sirenelor și al cântecului lor irezistibil. Aflat într-o stare de nonstimulare, Ulise le-a ordonat oamenilor lui de pe corabie să-și astupe urechile cu ceară, ca să nu se lase tentati de cântecul sirenelor. De

asemenea, le-a cerut să-l lege cu frânghii de catarg, pentru ca el să poată asculta cântecul, dar fiind în același timp împiedicat să cedeze tentației de a cârmi corabia mai aproape de mal, atunci când muzica îl aducea într-o stare de atâtare.

Ulise și-a rezolvat cu succes problema. Pentru cei mai mulți dintre noi însă, dificultățile în materie de autocontrol apar din cauză că subestimăm efectul stimulării. Este ceea ce economistul comportamental George Loewenstein (1996) numește „decalajul empatic rece-cald". Aflați într-o stare „rece", nu suntem pe deplin conștienți de cât de mult se vor modifica dorințele și comportamentul nostru, odată intrați sub influența stimulării. Ca urmare, comportamentul nostru reflectă o anume naivitate privind efectele pe care contextul le poate avea asupra alegerii. Tom ține regim de slăbire, dar acceptă o invitație la cină cu niște posibili parteneri de afaceri, cu gândul că va fi în stare să se limiteze la un singur pahar de vin și să se abțină de la desert. Dar cei care l-au invitat mai comandă o sticlă de vin bun, iar chelnerul apare cu măsuța pe rotile plină cu prăjituri, așa că praful s-a ales de hotărârea lui Tom. Marilyn crede că poate să intre într-un magazin universal, într-o zi cu reduceri enorme, doar ca să vadă dacă printre articolele aflate la ofertă găsește ceva de care să aibă realmente nevoie. Și sfârșește cu o pereche de pantofi care o strâng (dar erau reduși cu 70 la sută). Robert crede că nu va face niciodată sex neprotejat, după care ia toate deciziile cruciale în timp ce este atâțat. Probleme similare întâmpină și cei care au de suferit din cauza fumatului, a excesului de alcool, a lipsei de mișcare fizică, a îndatorării excesive și a economiilor insuficiente.

Problemele de autocontrol pot fi puse într-o lumină edificatoare dacă ne gândim la persoana individuală ca la cineva în care coexistă două jumătăți semiautonome: un sine care face planuri și vede departe și un sine care preferă să treacă imediat la acțiune și nu vede mai departe de vârful nasului. Primul sine, Planificatorul, îl putem considera că vorbește în numele Sistemului Reflexiv sau al acelui Mr. Spock care dormitează în fiecare din noi, iar pe cel de-al doilea, Executantul, că este puternic influențat de Sistemul Automat sau de acel Homer Simpson din fiecare. Planificatorul încearcă să-ți promoveze binele pe termen lung, dar trebuie să facă față sentimentelor, năzbâtiilor și voinței încăpățânate a

Executantului, care este expus tentațiilor care vin odată cu starea de stimulare. Studii recente în neuroeconomie (da, chiar există un asemenea domeniu!) au descoperit dovezi concordante cu această concepție a autocontrolului bazat pe două sisteme diferite. Unele porțiuni ale creierului sunt stimulate de tentație, în timp ce altele sunt pregătite să ne dea putința de a rezista tentației, prin evaluarea modului în care ar trebui să reacționăm în fața tentației[1]. Uneori, cele două părți ale creierului pot intra într-un conflict sever - un soi de bătălie pe care una sau cealaltă va trebui s-o piardă.

Alegerea pe negândite

Problema cu alunele caju nu este doar una a tentației. Aici e vorba și despre genul de comportament negândit pe care-l aminteam în contextul inerției. în multe situații, oamenii intră într-o stare similară modului „pe pilot automat", în care nu mai dau atenție în mod activ lucrului pe care îl au de făcut. (Sistemului Automat îi convine, fiindcă se simte foarte confortabil așa.) într-o sâmbătă dimineață, când ieșim din casă ca să cumpărăm ceva, nu e deloc exclus să ne trezim că am luat-o pe drumul obișnuit spre serviciu - până în clipa când ne dăm seama că mașina se îndreaptă într-o direcție diametral opusă destinației noastre inițiale, supermarketul X. într-o duminică dimineață trecem prin rutina obișnuită de zi cu zi, respectiv mic dejun, cafea, ziar - și realizăm, la un moment dat, că aveam întâlnire cu un amic, căruia îi promiseserăm că aveam să bem o cafea împreună... în urmă cu o oră! Mulți dintre noi pur și simplu mâncăm ceea ce ni se pune în față. De aceea, chiar și un castron de caju mare cât un lighean e foarte probabil să fie ras până la ultima bucățică, indiferent de cât de bună ar fi mâncarea care urmează să fie adusă la masă curând.

La fel se întâmplă și cu floricelele de porumb - chiar dacă-s cam stătute. Acum câțiva ani, Brian Wansink și colegii lui au desfășurat un experiment într-un cinematograf din Chicago, în care spectatorilor li s-a dat gratis o ditamai punga cu floricele vechi[2]. (Floricelele fuseseră făcute cu cinci zile mai înainte, dar depozitate în așa fel încât să nu rîncezească, doar să scârțâie în gură.) Spectatorilor nu li s-a spus în mod expres că floricelele erau stătute, dar, oricum, nu le-au plăcut. Cum spunea unul dintre ei: „Parcă

mâneam bobițe de polistiren, din-tr-acelea care se pun în colete ca să amortizeze șocurile“. în cadrul experimentului, jumătate dintre spectatori au primit o pungă mare cu floricele, iar cealaltă jumătate, o pungă de mărime mijlocie. în medie, cei care aveau pungă mare au mâncat cu 53 la sută mai multe floricele - deși nu le-a plăcut gustul lor. După film, Wansink i-a întrebat dacă e posibil să fi mâncat mai multe floricele din cauza dimensiunii pungii. Majoritatea au negat această posibilitate, spunând că „nu se lasă păcăliți de asemenea șmecherii“. Dar se înșelau.

Același lucru se întâmplă și în cazul supei. într-o altă capodoperă marca Wansink (2006), subiecților li s-a pus în față un bol mare cu supă de roșii Campbell și li s-a spus că puteau să mănânce atât cât doreau. Fără știrea lor, holurile de supă se realimentau singure (fundul bolului era conectat la o mașinărie ascunsă sub masă). Oricâtă supă ar fi mâncat subiecții experimentului, bolul nu se golea niciodată. Mulți dintre ei au continuat să mănânce în neștire, fără să dea atenție faptului că îngurgitau o cantitate enormă, până în momentul când experimentul (din fericire pentru bietele burți) a luat sfârșit. Farfuriile mari și pungile mari îi fac pe oameni să mănânce mai mult; ele sunt o formă de arhitectură a alegerii și acționează ca niște ghionturi extrem de eficiente. (Pont: dacă vrei să slăbești, mănâncă din farfurioare mai mici, cumpără ceea ce-ți place în ambalaje mai mici și nu ține în frigider alimente tentante.)

Atunci când avem o combinație între probleme cu autocontrolul și alegeri pe negândite, rezultatul va fi o serie de consecințe negative pentru oameni foarte reali. Milioane de americani continuă să fumeze, în pofida dovezilor că fumatul are repercusiuni îngrozitoare pentru sănătate și, foarte semnificativ, majoritatea copleșitoare a fumătorilor declară că ar vrea să se lase de fumat. Aproape două treimi dintre americani sunt supraponderali sau obezi. Mulți oameni nu ajung să se hotărască nicicând să participe la planul de economii pentru pensie subvenționat de firma la care lucrează, deși avantajele nu sunt deloc neglijabile. Luate împreună, aceste realități incontestabile sugerează că un număr însemnat de oameni ar putea avea de câștigat de pe urma unui ghiont.

Strategiile de autocontrol

Fiind măcar parțial conștienți de slăbiciunile lor, oamenii vor căuta ajutor din exterior. Facem liste ca să nu uităm ce avem de cumpărat când mergem la hipermarket. Cumpărăm un ceas deșteptător ca să ne putem trezi la timp dimineața. Ne rugăm prietenii să nu ne lase să mâncăm dulciuri sau să ne încurajeze în strădania de a ne lăsa de fumat. în toate aceste cazuri, Planificatorul ia măsuri pentru a controla ceea ce face Executantul din creierul nostru, adeseori prin aceea că încearcă să schimbe stimulentele care intră în atenția acestuia din urmă.

Din nefericire, Executanții sunt, în multe cazuri, greu de înfrânat (gândește-te cum e să-l controlezi pe Homer Simpson) și pot să dinamiteze cele mai lăudabile eforturi ale Planificatorilor. Să luăm exemplul banal, dar foarte revelator al ceasului deșteptător. Optimistul nostru Planificator setează alarma pentru ora 6:15, sperând să aibă parte de o zi plină pentru muncă, dar somnorosul nostru Executant închide alarma și se întoarce pe partea cealaltă, dormind dus până la ora 9. Acest lucru poate duce la bătălii acerbe între Planificator și Executant. Unii Planificatori pun ceasul deșteptător în colțul îndepărtat al dormitorului, pentru ca Executantul să trebuiască măcar să se ridice din pat ca să-1 oprească, dar, dacă Executantul se târâie înapoi în așternut, bătălia e pierdută. Din fericire, există firme cu spirit întreprinzător care se oferă, uneori, să-l ajute pe Planificator.

Uită-te puțin la ceasul deșteptător „Clocky“ ilustrat în figura 2.1 Clocky este „ceasul deșteptător care fuge și se ascunde, dacă nu te ridici din pat“. Cu Clocky, Planificatorul setează numărul de minute de moțăială la care Executantul va avea dreptul dimineața, până să se trezească de-a binelea. După ce minutele stabilite s-au scurs, ceasul sare de pe noptieră și se fâțâie prin cameră scoțând sunete enervante. Singurul mod prin care poți opri afurisitul de ceas este să te ridici din pat și să pui mâna pe el. Moment în care până și cel mai somnoros Executant va fi treaz lampă!

Planificatorii au la dispoziție mai multe strategii posibile, cum ar fi cea a lui Clocky, pentru a-1 controla pe recalcitrantul Executant, dar pot, uneori, să apeleze și la un pic de ajutor din afară. Vom vedea imediat cum pot instituțiile publice și private să ofere genul acesta de ajutor. în viața cotidiană, una dintre strategiile posibile are de-a face cu pariurile informale. Thaler a ajutat odată un coleg mai tânăr, folosind această strategie. Colegul

(hai să-i zicem David) devenise proaspăt membru al corpului didactic din facultatea noastră, ideea fiind că avea să își finalizeze cerințele pentru titlul de doctor înainte de a ajunge la noi sau, în cel mai rău caz, pe parcursul primului an-

clocky **_____**

PRODUCT

Clocky® (patent pending) is an alarm clock that runs away and hides if you don't get out of bed on time. The alarm sounds, you press the snooze, and Clocky will roll off of the bedside table, jump to the floor, and wheel away, bumping mindlessly into objects until he finds a spot to rest. When the alarm sounds again, you must awaken to search for him. Clocky will find new spots everyday, kind of like a hide-and-seek game.

Clocky alarm clocks were designed to reinterpret the common alarm clock into something that is not stressful and obnoxious but amusing and a better fit between humans and technology.

Figura 2.1. Reclamă la Clocky (Reproducere autorizată de nand Ile.)

-de activitate în poziția de cadru universitar. David avea o sumedenie de motive pozitive ca să-și termine teza, inclusiv un stimulent financiar consistent: până la obținerea titlului, universitatea îl trata ca pe un „preparator", mai degrabă decât ca pe un asistent universitar, și nu contribuia cu participarea angajatorului la planul de pensii al lui David, în valoare de zece la sută din salariul acestuia (adică mii de dolari pe an). Planificatorul interior al lui David știa că trebuia să înceteze cu amânarea la nesfârșit și să-și termine odată lucrarea de doctorat, dar Executantul lui era angrenat în multe alte proiecte mai incitante și lăsa mereu pe mâine corvoada scrisului la disertație. (De obicei, e mai interesant să te gândești la idei noi decât să scrii despre unele vechi.)

Atunci a intervenit Thaler, propunându-i lui David târgul următor: David îi va scrie lui Thaler o serie de cecuri pe suma de îoo de dolari, plătibilă în prima zi a fiecăreia din lunile rămase până la sfârșitul anului, iar Thaler se va duce la bancă să încaseze cecul dacă David nu-i strecoară pe sub ușă o copie a unui capitol din teza de doctorat, până la miezul nopții în ultima zi din luna respectivă. Mai mult decât atât, Thaler a promis să folosească banii pentru a organiza o petrecere la care David nu urma să fie invitat. David și-a terminat lucrarea în timp util, patru luni mai târziu, fără a fi depășit nici măcar o dată terme-nul-limită lunar stabilit (chiar dacă aproape toate capitolele au fost terminate cu doar câteva minute înainte să se împlinească sorocul). Instructiv este că această schemă de stimulare a funcționat, cu toate că stimulentul bănesc din partea universității, chiar și socotind numai contribuția la pensie pentru David, era de multe ori mai mare decât suma de 100 de dolari pe lună.

Schema a funcționat din cauză că neplăcerea resimțită de David la gândul că Thaler avea să încaseze cecurile și să bea niște vin bun fără el era mai proeminentă, adică mai repede sesizată de atenția lui conștientă, decât cea provocată de gândul la pierderea contribuției pentru planul de pensii - o chestiune mai degrabă abstractă, care pălea prin comparație cu prima. Mulți dintre amicii lui Thaler au amenințat să-l concureze la modul serios, deschizând chiar o afacere cu genul acesta de stimulente, dar, așa cum atrage Thaler atenția, ca să poți intra în afaceri cu așa ceva, lumea trebuie să te știe ca suficient de mare măgar (și lipsit de simțul umorului) încât chiar să încasezi cecul la bancă.

Uneori, prietenii pot să adopte împreună astfel de strategii. John Romalis și Dean Karlan, amândoi economiști, au adoptat un aranjament ingenios pentru pierderea în greutate. Pe vremea când erau studenți la științe economice, cei doi au observat că începuseră să se îngrașe, mai ales în perioada în care erau pe piața muncii și potențialii angajatori îi scoteau la masă și la un pahar de vorbă. Atunci au făcut un pact. Fiecare s-a angajat să dea jos douăsprezece kilograme într-un interval de nouă luni. Dacă imul nu-și atingea obiectivul, trebuia să-i dea celuilalt io ooo de dolari. Pariul a fost un mare succes: amândoi au reușit să-și îndeplinească obiectivul. în continuare, au trecut la problema ceva mai dificilă a păstrării noii greutăți.

Regula pe care au adoptat-o au fost că, în baza unui preaviz de o zi, oricare putea să ceară o probă cu cântarul. Dacă se constata că vreunul dintre ei depășise plafonul fixat pentru greutate, trebuia să-i achite celuilalt o sumă convenită de comun acord. După patru ani și mai multe probe de cântar, doar o dată a existat o depășire (amenda rezultantă fiind plătită imediat de contravenient). De remarcat că, la fel ca în cazul pariului pe disertația lui David, Dean și John recunoșteau, de fapt, că, dacă n-ar fi avut pariul care să-i stimuleze, ar fi mâncat prea mult, cu toate că-și doreau în continuare să nu se îngrașe.

Se pot imagina ușor variante mai formale pentru aceste strategii. în capitolul 14 vom face cunoștință cu site-ul *Stickk.com* (al cărui cofondator este Karlan), care le oferă oamenilor o metodă prin care Planificatorii au posibilitatea să-și constrângă Executantii. în unele situații, oamenii îsi vor dori chiar ca statul să-i ajute să-și gestioneze problemele de autocontrol. în cazuri extreme, statul ar putea chiar să interzică unele lucruri (cum ar fi consumul de heroină, prostituția și conducerea mașinii sub influența alcoolului). Interdicțiile de acest fel pot fi văzute ca exemple de paternalism pur, și nu libertarian, chiar dacă sunt în joc interesele unor terți. în alte cazuri, indivizii pot prefera un rol mai puțin intruziv din partea statului. Spre exemplu, fumătorii ar putea avea de câștigat din faptul că țigările sunt taxate suplimentar, fiindcă descurajează consumul fără a-1 interzice*. De asemenea, unele state americane au încercat să-i ajute pe împătimiții jocurilor de noroc prin crearea unui mecanism care îi lasă să se înscrie pe o listă cu persoane cărora le este interzis accesul în cazinouri (vezi tot capitolul 14, pentru detalii). Dat fiind că nu există niciun fel de obligație de a te înscrie pe listă, deci refuzul de a semna este aproape lipsit de orice cost, abordarea în cauză poate fi socotită realmente una libertariană, în sensul în care folosim noi termenul aici.

Un exemplu interesant de strategie de autocontrol impusă de guvern este regimul de folosire optimă a luminii naturale (sau „ora de vară“, cum se numește în multe părți ale globului). Studiile arată că, în majoritate, oamenii cred că ora de vară este o idee foarte bună, în primul rând pentru că se bucură de o oră de lumină naturală „în plus“ pe durata serii. Bineînțeles, numărul de ore cu lumină naturală dintr-o zi dată

rămâne întotdeauna aceași, iar faptul că dăm ceasul înainte cu o oră nu schimbă cu nimic durata zilnică a luminii naturale, dar realitatea este că simpla schimbare de etichetă pe orele zilei, în sensul că „ora 6 dimineața“ o numim „ora 7 dimineața“, ne dă un ghiont să ne trezim cu o oră mai devreme. Pe lângă faptul că avem mai mult timp ca să facem o partidă de tenis cu piciorul, după ce ieșim de la muncă, în final reușim și să economisim energie. Notă istorică: ideea a fost sugerată prima oară de Benjamin Franklin, pe când era reprezentantul Americii la Paris. Bine-cunoscut pentru teribila lui zgârcenie, Franklin a calculat că se pot economisi mii de funți de ceară pentru lumânări, în acest mod. Dar ideea lui nu a prins decât după izbucnirea Primului Război Mondial.

In multe cazuri, piețele furnizează servicii de autocontrol, nefiind nevoie deloc de intervenția statului. Companiile pot obține profituri consistente, întărind forțele Planificatorilor în bătălia lor cu Executanții, adeseori reușind să facă bani din facerea de bine. Un exemplu interesant aici este o instituție specială de servicii financiare, extrem de populară altădată: clubul economiilor de Crăciun. Iată cum funcționează, de regulă, un asemenea club: în noiembrie (cam de Ziua Recunoștinței), un client își deschide un cont la o bancă comercială locală și se angajează să depună o sumă fixă (zece dolari, de exemplu) pe săptămână, tot anul viitor. Nu se pot retrage bani din acel cont decât după un an, când banca îi eliberează clientului întreaga sumă adunată, fix la timp pentru sezonul cumpărăturilor de Crăciun. De obicei, dobânda aplicată pe asemenea conturi este aproape de zero.

Gândeste-te la clubul economiilor de Crăciun în termeni J

economici: e un cont fără lichiditate (nu poți să-ți scoți banii timp de un an), cu costuri mari de tranzacționare (trebuie să depui bani în fiecare săptămână) și o rată a rentabilității de aproape zero. Pentru materia de studiu Economie ar fi o temă pentru acasă extrem de ușoară - să dovedești că o asemenea instituție nu poate să existe. Și totuși timp de multi ani, cluburile de economii pentru Crăciun au fost folosite pe scară largă, cu investiții de miliarde de dolari. Dacă ne dăm seama că aici avem de-a face cu Oameni, și nu cu Econ-oameni, nu-i deloc greu să explicăm de ce le-a mers acestor cluburi atât de bine. Familiile care nu aveau destui bani pentru

cadourile de Crăciun se hotărau să rezolve problema pentru anul următor participând la un club de economii. Inconvenientul de a face depuneri și banii pierduți din cauza dobânzii insignifiante ar fi fost un preț mic de plătit, în schimbul siguranței că vor avea suficienți bani de cadouri. Și amintiți-vă aici de Ulise, când s-a legat de catarg - faptul că banii nu puteau fi scoși din cont era un plus, nu un minus. Ideea sau scopul tocmai în asta consta, în absența lichidității. Cluburile de economii pentru Crăciun sunt, din multe puncte de vedere, o variantă adultă a pușculiței copiilor, în ideea să-ți fie mai ușor să bagi bani, decât să scoți. Faptul că e greu să retragi bani din cont este în totalitate tocmai rostul acestui aranjament.

Cu toate că mai există cluburi de economii pentru Crăciun, pentru majoritatea familiilor ele au devenit nenecesare odată cu apariția cărților de credit[1]. Dat fiind că se pot finanța în acest mod cumpărăturile de Crăciun, familiile nu mai consideră necesar să economisească din timp. Ceea ce nu înseamnă, firește, că noul regim ar fi mai bun din toate punctele de vedere. Poate părea o tâmpenie să economisești cu dobândă zero și fără posibilitatea de a te atinge de banii economisiți și este evident mai dezavantajos decât să depui, pur și simplu, aceiași bani într-un cont purtător de dobândă, dar, în multe cazuri, e de preferat o dobândă zero decât una de cel puțin optsprezece la sută asupra datoriei acumulate pe cârdul de credit.

Bătălia de piață dintre cărțile de credit și cluburile de Crăciun ilustrează în mod elocvent un principiu mai general, asupra căruia vom reveni ceva mai târziu. Piețele vin cu stimulente puternice pentru ca firmele să se plieze pe cerințele consumatorilor, iar agenții economici se vor concura între ei ca să satisfacă aceste cerințe, indiferent dacă ele reprezintă cele mai judicioase alegeri. O firmă ar putea închipui un instrument ingenios de autocontrol, cum ar fi un club de economii pentru Crăciun, dar n-ar putea împiedica o altă firmă să le împrumute oamenilor bani, în așteptarea încasării fondurilor astfel economisite. Cărțile de credit și cluburile de Crăciun sunt la concurență și, într-adevăr, ele sunt produse financiare oferite de aceleași instituții: băncile. Deși concurența împinge realmente prețurile în jos, nu întotdeauna duce la un rezultat care să fie cel mai bun pentru consumatori.

Chiar și atunci când suntem pe cale să facem alegeri bune, piețele concurențiale găsesc modalități prin care să ne determine să ne învingem și ultima fărâmă de rezistență în fața alegerilor proaste. La Aeroportul O'Hare din Chicago, două chioșcuri se concurează unul pe celălalt față în față, pe același coridor. Unul vinde fructe, iaurt și alte alimente sănătoase. Celălalt vinde Cinnabons, niște brioșe păcătoase cu scorțișoară care conțin 24 de grame de grăsime și 730 de calorii - adevărate bombe calorice! Se prea poate ca Planificatorul tău să fi fixat cârma pe direcția chioșcului cu iaurt și fructe, dar chioșcul cu Cinnabons își trimite valurile de arome amețitoare, proaspăt ieșite din cuptor, direct spre coridorul de trecere. Vrei să ghicești la care dintre cele două chioșcuri e coadă mai mare?

»

Contabilitatea mintală

Ceasurile deșteptătoare și cluburile de Crăciun sunt instrumente externe pe care oamenii le folosesc ca să-și rezolve problemele de autocontrol. Un alt mod de abordare a acestor probleme este adoptarea unor sisteme interne, denumite altfel și *metode de contabilizare mintală.* Contabilitatea mintală este sistemul (uneori implicit) la care apelează familiile pentru a-și evalua, a-și reglementa și a-și procesa bugetul gospodăriei. Aproape toți folosim conturi mintale, chiar dacă nu ne dăm seama că facem acest lucru.

Conceptul este splendid ilustrat printr-un schimb de replici între actorii Gene Hackman și Dustin Hoffman, într-unul dintre acele filmulețe-supliment pe care producătorii le oferă alături de filmul principal pe DVD. Hackman și Hoffman erau buni prieteni în perioada lor de început, când erau doi bieți actorași muritori de foame, și Hackman povestește cum s-a dus odată în vizită acasă la Hoffman, iar acesta din urmă i-a cerut bani cu împrumut. Hackman a fost de acord să-1 împrumute, dar apoi s-a dus în bucătăria apartamentului lui Hoffman, unde a văzut pe masă mai multe borcane cu capac în care erau bani. Borcanele aveau etichete, pe unul scria „chirie", pe altul „utilități" și așa mai departe. Hackman l-a întrebat atunci pe Hoffman cum mama naibii mai putea avea nevoie de un împrumut, din moment ce borcanele din bucătărie erau pline cu bani, la care Hoffman i-a arătat borcanul de mâncare, care era gol'.

Conform teoriei economice (și logicii elementare), banii sunt „fungibili“, adică nu poartă fiecare câte o etichetă, și oricare îi pot înlocui pe oricare. Cu 20 de dolari din borcanul pentru chirie poți cumpăra tot atâta mâncare cât cu 20 de dolari din borcanul pentru mâncare. Dar familiile adoptă sisteme de contabilitate mintală care încalcă fungibilitatea din aceleași motive care determină firmele să facă același lucru: pentru a ține sub control cheltuielile. Majoritatea organizațiilor au bugete dedicate diferitelor activități pe care le desfășoară și oricine a lucrat vreodată într-o asemenea structură cunoaște sentimentul de

* Am postat videoclipul cu Hackman și Hoffman pe blogul nostru de la adresa *www. nudges.wordpress.com* (n.a.).

frustrare pe care-1 ai când nu poți face o achiziție importantă fiindcă nu mai sunt bani în contul respectiv. Faptul că în alt cont există fonduri disponibile este considerat tot atât de puțin relevant ca banii care zăceau în borcanul pentru chirie de pe masa din bucătăria lui Dustin Hoffman.

La nivelul gospodăriei găsim încălcări ale fungibilității peste tot. Unul dintre cele mai creative exemple de contabilitate mintală a fost inventat de un profesor de finanțe cunoscut nouă. La începutul fiecărui an, el desemnează o anumită sumă de bani (2 000 de dolari, să zicem) ca donație viitoare din partea lui pentru societatea filantropică United Way. Apoi, dacă i se întâmplă ceva neplăcut pe parcursul anului - o amendă de parcare, spre exemplu -, deduce în minte suma respectivă din donația pentru United Way. Această metodă îi furnizează o „asigurare“ împotriva micilor neplăceri financiare[2].

Putem vedea contabilitatea mintală intrând în acțiune si la

cazino. Uită-te la un jucător suficient de norocos încât să câștige niște bani destul de devreme, la începutul serii de joc. Probabil îl vei vedea cum ia banii pe care i-a câștigat și-i pune într-un buzunar, iar banii pe care i-a adus cu el ca să-i joace (iată deci încă un cont mintal) îi va pune în alt buzunar. Jucătorii împătimiți au chiar un termen special pentru acest lucru. Banii câștigați recent sunt „din casă“, fiindcă, în jargonul jucătorilor, cazinoul este „casa“. A paria cu o parte dintre banii abia câștigați se

numește „să joci bani din casă“, ca și cum acești bani ar fi, cumva, diferiți de oricare alții. Rezultatele experimentelor arată că oamenii sunt mai dispuși să riște să piardă niște bani pe care îi consideră „din casă“, adică ai cazinoului[4].

Același mod de gândire are efect și asupra celor care nu joacă niciodată jocuri de noroc. Atunci când o investiție s-a dovedit rentabilă, oamenii sunt dispuși să-și asume riscuri mari cu „câștigurile“ lor. De exemplu, contabilitatea mintală a contribuit și ea la creșterea puternică a prețurilor acțiunilor, în anii 1990: mulți oameni și-au asumat riscuri din ce în ce mai mari, cu justificarea că nu făceau altceva decât să se joace cu profiturile realizate în ultimii câțiva ani. La fel, oamenii sunt mult mai susceptibili să arunce cu banii în dreapta și-n stânga, pe achiziții de mare lux, atunci când primesc pe neașteptate o sumă de bani, decât dacă ar fi vorba despre economii acumulate în timp - chiar dacă economiile respective sunt în totalitate disponibile spre a fi cheltuite.

Contabilitatea mintală contează tocmai pentru că sumele din „conturi“ sunt văzute ca nefungibile. Adevărat, borcanele cu capac folosite de Dustin Hoffman (și de generația părinților lui) au dispărut, dar multe familii continuă să desemneze conturi separate pentru variate destinații: educația copiilor, concedii, pensie și așa mai departe. în multe cazuri, este vorba despre conturi diferite la propriu, și nu doar despre cifre scrise într-un registru sau caiet. Sfințenia cu care este respectată destinația fiecărui cont poate duce la comportamente aparent bizare, cum ar fi acceptarea unor dobânzi diferite asupra banilor luați cu împrumut, față de banii depuși în conturile de economii. David Gross și Nick Souleies (2002) au constatat că gospodăria americană reprezentativă din eșantionul studiat de ei avea capitaluri lichide de peste 5 000 de dolari (de regulă, sub forma conturilor de economii cu dobândă sub cinci la sută pe an) și solduri pe cărțile de credit în valoare de aproape 3 000 de dolari, cu o dobândă datorată de cel puțin optsprezece la sută. A-ți folosi banii din contul de economii ca să-ți plătești datoria din cărțile de credit echivalează cu ceea ce economiștii numesc ocazie de arbitraj - să cumperi valută la un curs de schimb scăzut și să o vinzi la un curs ridicat -, dar majoritatea familiilor nu profită de această ocazie.

La fel ca în cazul cluburilor de Crăciun însă, acest comportament s-ar putea să nu fie chiar atât de aberant pe cât pare. Multe dintre aceste familii s-au împrumutat până la limita stabilită pentru cărțile lor de credit. Se prea poate să-și dea seama că, dacă și-ar plăti soldurile debitoare cu bani din contul de economii, ar ajunge curând să atingă iarăși plafonul fixat.
(Iar companiile emitente ale cărților de credit, perfect conștiente de acest lucru, sunt adeseori mai mult decât doritoare să le extindă creditul celor care și-au atins plafonul - cât timp nu întârzie cu plata dobânzii.) Păstrarea banilor în conturi separate este, așadar, încă o strategie de autocontrol, exact cum este și clubul de economii pentru Crăciun.

Sigur, mulți oameni nu suferă de incapacitatea de a pune bani deoparte. Unii chiar au dificultăți în a se hotărî să cheltuiască. Dacă problema lor este una extremă, spunem despre ei că sunt zgârciți, dar chiar și oamenii obișnuiți pot constata că nu-și oferă destule ocazii de răsfăț. Noi avem un amic pe nume Dennis care a adoptat o strategie de contabilitate mintală foarte ingenioasă, cu care să abordeze această problemă. Când Dennis a împlinit 65 de ani, a început să încaseze pensia cuvenită din sistemul asigurărilor obligatorii, deși atât el, cât și soția lui continuă să muncească cu timp întreg. Dat fiind că s-a îngrijit să economisească de-a lungul anilor (în parte, pentru că angajatorul lui are un plan de pensie obligatoriu, dar și generos, în același timp), Dennis voia să aibă siguranța că avea să facă lucrurile pe care și le dorea (mai ales excursii la Paris, cu multă mâncare bună!), atunci, cât încă mai era sănătos, nu să fie nevoit să le amâne din cauză că nu-și permitea o asemenea cheltuială. Așadar, a deschis un cont special de economii pentru încasările de la casa de pensii, iar banilor din acest cont le-a fixat o destinație precisă: „pentru distracție“. O bicicletă nouă de fițe sau o lădiță de vin bun s-ar califica drept achiziții din acest cont, dar o reparație la acoperișul casei, cu siguranță, nu!

Pentru oricare dintre noi, folosirea conturilor mintale poate fi o metodă extrem de valoroasă. Ele fac ca viața să fie mai interesantă, dar și mai sigură, în același timp. Mulți dintre noi ar avea numai de câștigat din existența unui cont cvasisacrosanct cu „bani albi pentru zile negre“ *și* a unuia cu „bani la liber pentru distracție și amuzament“, permanent disponibil. înțelegerea mecanismului de contabilitate mintală ar ajuta și

la îmbunătățirea politicilor publice. Precum vom vedea imediat, dacă vrem să stimulăm economisirea, va fi important să dirijăm plusul de economii către un cont mintal (și real) din care nu va fi chiar atât de tentant să cheltuim.

3

Spiritul de turmă

Reverendul jim Jones a fost fondatorul și conducătorul Templului Poporului. în 1978, jones, acuzat de evaziune fiscală, și-a strămutat mare parte dintre cei 1000 de adepți din San Francisco într-o mică așezare din Guyana, pe care a numit-o Jonestown. Confruntat cu o anchetă federală, în urma sesizărilor de abuz contra copiilor și tortură, jones a hotărât că adepții lui trebuie să-și otrăvească copiii, iar apoi să se otrăvească și pe ei înșiși. Au pregătit bidoane de otravă. Câțiva s-au opus; alți câțiva și-au strigat în gura mare protestul, dar au fost reduși la tăcere. Urmând ordinele lui Jones și presiunea socială pe care și-o impuneau reciproc, mamele și tații și-au otrăvit ascultători copiii. Apoi s-au otrăvit și ei. Au fost găsiți ținându-se de mână, cadavrele zăcând unele lângă celelalte[1].

Econ-oamenii (și unii economiști dintre cei cunoscuți de noi) sunt ființe deloc sociabile. Ei comunică cu alții doar dacă au ceva de câștigat din acest contact, le pasă de reputația lor și vor să învețe de la alții, dacă se pot obține informații efective, dar Econ-oamenii nu sunt adepți ai modei. Tivul de la fustă, în cazul Econ-femeilor, nu se va duce în sus și în jos decât din rațiuni pur pragmatice, iar cravatele, în caz că există așa ceva în lumea Econ-oamenilor, vor deveni mai înguste sau mai late doar ca pură chestiune de stil. (Apropo, cravata era, inițial, folosită pe post de șervet la masă, chiar avea o funcție practică.) însă oamenii sunt adeseori înghiontiți de alți Oameni. Câteodată, schimbări sociale masive, pe piețe și în arena politică deopotrivă, încep de la un mic ghiont social.

Deși Oamenii nu sunt chiar niște lemingi, se lasă totuși ușor influențați de ceea ce spun și fac alții. (Din nou, apropo, în realitate, lemingii nu se

sinucid în masă, aruncându-se unul după celălalt în ocean. Credințele noastre larg răspândite și oarecum defăimătoare cu privire la lemingi se întemeiază pe o legendă urbană mult prea omenească - adică, altfel spus, oamenii cred acest lucru pentru că se iau după alți oameni. în schimb, povestea sinuciderii în masă de la Jonestown nu este nicidecum un basm.) Dacă vezi o scenă de film în care personajele zâmbesc, e mai probabil să zâmbești și tu (indiferent dacă filmul este amuzant sau nu); căscatul e contagios și el. Se spune că doi oameni, dacă locuiesc împreună vreme îndelungată, încep să semene unul cu celălalt. Fărâma aceasta de înțelepciune populară se întâmplă să fie adevărată. (Pentru cei curioși: încep să semene unul cu celălalt parțial din cauza nutriției - având în comun aceleași feluri de mâncare și aceleași obiceiuri de consum -, dar mare parte din efect se datorează simplei imitații a mimică faciale.) De fapt, cuplurile care ajung să semene au și tendința să fie mai fericite!

în acest capitol vom încerca să înțelegem cum și de ce funcționează așa cum funcționează influențele sociale. Dat fiind contextul discuției noastre, această înțelegere este importantă din două motive. Mai întâi, pentru că majoritatea oamenilor învață de la alții. Ceea ce, de obicei, este desigur un lucru bun. Așa se dezvoltă indiviză și societățile umane. Dar multe dintre cele mai mari prejudecăți și concepță eronate pe care le avem ne vin și ele tot de la altă. Atunci când influențele sociale i-au determinat pe oameni să capete convingeri false sau părtinitoare, un pic de înghiontire nu poate să strice. Al doilea motiv pentru care acest subiect ni se pare important în contextul discuției de față este că una dintre cele mai eficace modalități de înghiontire (în scopuri bune sau rele) este prin intermediul influenței sociale. în cazul Jonestown, această influență a fost atât de puternică, încât o întreagă comunitate s-a sinucis. Dar influența socială a dat naștere și la miracole, mici și mari. în multe orașe de mari dimensiuni, inclusiv cel în care locuim noi, autorii cărții, proprietarii de câini poartă acum asupra lor punguțe de plastic, atunci când își plimbă animalele de companie, rezultatul fiind că plimbarea prin parc a devenit mult mai plăcută pentru ceilalți oameni. Acest lucru s-a întâmplat cu toate că riscul de a fi amendat pentru că nu-ți aduni murdăria după propriul câine este, practic, nul. Arhitecții alegerii trebuie să știe cum să încurajeze și alte comportamente

benefice social, precum și să descurajeze nenorociri ca aceea petrecută la Jonestown.

Influențele sociale se împart în două categorii de bază. Prima presupune informare. Dacă foarte mulți oameni fac ceva sau gândesc ceva, faptele și gândurile lor transmit informație despre ceea ce ar putea fi cel mai bine pentru tine să faci sau să gândești. A doua categorie are legătură cu presiunea *inter pares*. Dacă îți pasă de ce cred alți oameni despre tine (poate din cauza credinței eronate că ei dau o oarecare atentie lucrurilor pe care tu le faci - vezi mai jos), atunci probabil că te vei conforma dorinței celor multi, ca să nu le stârnești mânia sau ca să te pui bine cu ei.

Doar ca o scurtă trecere în revistă a puterii ghionturilor sociale, hai să vedem câteva constatări ale studiilor de până acum:

1. E mai probabil ca adolescentele care văd că alte adolescente rămân însărcinate și fac copii să rămână și ele însărcinate'.

* Pentru toate aceste exemple, vom lăsa nerostită completarea implicită „păstrând toate celelalte condiții constante". Deci ce vrem să spunem aici este că, având în grupul de control

2. Obezitatea este contagioasă. Dacă prietenii tăi cei mai buni se îngrașă, riscul ca și tu să te îngrași crește.

3. Oamenii de televiziune se imită unii pe alții, dând naștere unor mode altfel inexplicabile în emisiunile difuzate. (Gândește-te la emisiunile de tip „realitate filmată", la *American Idol* și variantele sale, la emisiunile de jocuri care apar și dispar, la ascensiunea și decăderea și iar ascensiunea serialelor SF și așa mai departe.)

4. Efortul academic al studenților este influențat de colegi în asemenea măsură încât temele primite aleatoriu de colegii de cameră ai studenților din anul I pot avea consecințe serioase pentru notele pe care le vor primi și, ca atare, pentru perspectivele lor. (Poate că părinții ar trebui să-și facă mai puține griji în privința colegiului la care se duc

copiii lor, preocupându-se mai degrabă de colegii de cameră sau de palier cu care se vor alege.)

5. în sistemul judiciar american, judecătorii federali din comisiile de trei judecători sunt influențați de voturile colegilor de comisie. Judecătorul reprezentativ numit de republicani manifestă tipare de vot foarte liberale, atunci când judecă împreună cu doi colegi numiți de democrați, iar judecătorul reprezentativ numit de democrați manifestă tipare de vot foarte conservatoare, atunci când deliberează împreună cu doi colegi numiți de republicani. Ambele categorii de judecători numiți politic manifestă tipare de vot mult mai moderate, atunci când deliberează alături de cel puțin un judecător numit de președintele partidului politic adversar[2].

alți factori de risc care prezic sarcina în adolescență, e mai probabil ca fetele să rămână însărcinate dacă văd alte fete în aceeași situap'e (n.a.).

Concluzia este că Oamenii se lasă cu ușurință înghiontiți de alți Oameni. De ce? Unul dintre motive este că ne place să ne conformăm.

Să fad ce fac si alții

> *t*

Imaginează-ți că ești într-un grup de șase persoane, parcurgând un test de percepție vizuală. Ți se dă o sarcină ridicol de simplă. Trebuie să împerechezi o anumită linie, desenată pe un carton mare și alb, cu una dintre cele trei linii de comparație proiectate pe un ecran, din punctul de vedere al lungimii.

în primele trei runde ale testului totul se petrece lin și ușor. Oamenii spun cu voce tare care linie li se pare identică, pe rând, și toată lumea este de acord cu toată lumea. Dar în cea de-a patra rundă se întâmplă ceva ciudat. Ceilalți cinci subiecți din grup își anunță alegerea înaintea ta - și toți comit o eroare evidentă. Pe urmă, îți vine și ție rândul să spui care e linia-pereche. Ce vei face?

Dacă ești o persoană normală, crezi că e ușor de prezis ce comportament vei avea: vei spune exact ceea ce gândești. Vei arăta exact ceea ce vezi. Ești un om care gândește cu capul lui și, ca urmare, nu te vei feri de adevăr. Numai că, dacă ești și Om, și chiar ai participat cu toată convingerea la experiment, se prea poate să-i urmezi pe cei care te-au precedat și vei spune ceea ce spun și ei, sfidând, astfel, evidența propriilor simțuri.

în anii 1950, Solomon Asch (1995), un sociolog sclipitor, a desfășurat o serie de experimente tocmai pe această temă. Când li s-a cerut să decidă singuri, fără a vedea cum au judecat alții, oamenii nu au greșit aproape niciodată, fiindcă testul era realmente ușor. Dar când tot restul lumii a dat un răspuns greșit, oamenii au greșit și ei, în două treimi din cazuri.

Intr-adevăr, într-o serie de douăsprezece întrebări, aproape trei sferturi din subiecți s-au luat după grup cel puțin o dată, contrazicându-și singuri propriile simțuri. De remarcat că, în experimentul lui Asch, oamenii reacționau la deciziilor unor persoane complet străine lor, pe care probabil că n-aveau să le mai întâlnească niciodată. Nu aveau niciun motiv anume să-și dorească simpatia sau aprobarea unor necunoscuți.

Constatările lui Asch par să surprindă ceva universal valabil pentru întreaga specie umană. Experimentele pe tema conformității au fost reproduse și extinse în cadrul a peste 130 de studii derulate în șaptesprezece țări, printre care Zair, Germania, Franța, Japonia, Norvegia, Liban și Kuweit (Sunstein, 2003). Tiparul general de eroare - în care subiecții se conformau în proporție de 20-40 la sută din timp - nu indică diferențe foarte mari de la o țară la alta. Și, cu toate că 20-40 la sută din cazuri s-ar putea să nu pară o proporție prea mare, amintește-ți că sarcina de îndeplinit era foarte simplă. E ca și cum oamenii pot fi înghiontiți să identifice imaginea unui câine ca fiind a unei pisici, cât timp alții înaintea lor au făcut acest lucru.

Ce anume, exact, îi determină pe oameni să ignore uneori evidența pe care le-o prezintă propriile simțuri? Noi am schițat deja două posibile răspunsuri. Primul se referă la informația transmisă de răspunsurile altor oameni; cel de-al doilea are legătură cu presiunea *inter pares* și cu dorința

de a nu stârni dezaprobarea grupului. în cadrul studiilor lui Asch, câțiva dintre subiecții conformiști au declarat, atunci când s-a discutat cu ei între patru ochi, că percepțiile lor inițiale trebuie să fi fost greșite. Dacă toată lumea din încăpere acceptă o anumită afirmație sau vede lucrurile într-un anumit mod, s-ar putea să tragi concluzia că au, probabil, dreptate. Remarcabil este că, dacă e să ne luăm după rezultatele unor studii pe bază de imagistică cerebrală, atunci când oamenii se conformează în contexte similare experimentelor lui Asch, ei chiar văd efectiv situația la fel ca tot restul lumiP.

Pe de altă parte, specialiștii științelor sociale constată, în general, un grad mai redus de conformitate, în aceleași condiții de bază ca în experimentele lui Asch, dacă oamenilor li se cere să dea răspunsuri anonime. E mai probabil ca oamenii să se conformeze atunci când știu că și alții vor vedea ce au ei de spus. Uneori, oamenii se vor lua după grup chiar și atunci când cred sau știu sigur că tot restul lumii a greșit grosolan.
Grupurile unanime sunt capabile să furnizeze cele mai puternice ghion-turi - chiar si acolo unde întrebarea este una ușoară si s-ar cuveni ca oamenii să știe că toti ceilalți se însală.

Experimentele lui Asch presupuneau evaluări cu răspunsuri mai mult decât evidente. în majoritatea timpului, nu e greu să apreciezi lungimea unor linii. Dar dacă sarcina de îndeplinit devine un pic mai dificilă? întrebarea este deosebit de importantă în contextul discuției noastre, pentru că pe noi ne interesează în mod deosebit cum sunt influențați sau pot să fie influențați oamenii atunci când se confruntă cu probleme în același timp grele și inedite pentru ei. Câteva studii cruciale în acest sens au fost derulate de psihologul Muzafer Sherif (1937) în anii 1930. Subiecții erau plasați într-o cameră întunecată, având proiectat în fața ochilor un punct luminos, la o oarecare distantă de ei. Punctul luminos era în realitate staționar, dar, din cauza unei iluzii de percepție denumite „efect autocinetic“, părea să se miște. în cadrul mai multor runde de experiment, Sherif le-a cerut subiecților să estimeze distanța pe care s-a mișcat punctul luminos. Atunci când întrebarea li s-a pus individual, subiecții nu au fost de acord unii cu alții, iar răspunsurile lor au variat semnificativ de la o rundă experimentală la alta. Ceea ce nu e deloc surprinzător: dat fiind că lumina, practic, nu se

mișca deloc, orice apreciere legată de distanța de deplasare nu putea fi decât o simplă orbecăială în întuneric (la propriu).

Insă Shérif a constatat efecte însemnate de conformitate atunci când subiecților li s-a cerut să lucreze pe grupuri mici și să-și prezinte estimările în fața celorlalți. Aici, judecățile individuale au fost convergente și s-a instalat rapid o normă de grup, care a stabilit distanța consensuală. în timp, norma a rămas stabilă la nivelul fiecărui grup particular, ducând astfel la o situație în care grupuri diferite au emis judecăți diferite, pe care le-au susținut cu tărie. Există aici un indiciu important pentru felul în care grupurile, orașele și chiar națiunile aparent asemănătoare pot să conveargă spre convingeri și inițiative extrem de diferite, doar din cauza unor variații minore si chiar arbitrare ale punctului de pornire.

Shérif a încercat și un ghiont. în unele experimente, el a inclus un complice - propriul lui aliat, fără știința subiecților participant la studiu. Atunci când a făcut acest lucru, s-a itâmplat altceva. Dacă atitudinea complicelui era una fermă i sigură pe sine, judecata lui avea o puternică influență asupra Evaluării grupului. Dacă estimarea complicelui era mult mai mare decât cea inițial exprimată de ceilalți, judecata grupului se ducea și ea în sus; dacă estimarea complicelui era foarte scăzută, și cea a grupului se micșora. Un mic ghiont, exprimat cu fermitate și încredere, putea avea consecințe majore pentru concluzia grupului. Lecția edificatoare pe care o avem de învățat aici este că oamenii consecvenți și care nu șovăie pot împinge grupuri și uzanțe în direcția pe care ei o preferă, atât în sectorul privat, cât și în cel public.

încă și mai remarcabil, judecățile grupului au fost complet intemalizate, astfel încât subiecții le-au susținut chiar și atunci când s-a discutat individual cu ei - ba chiar și după ce trecuse un an, și chiar și atunci când au participat la un experiment similar alături de grupuri diferite, ai căror membri au venit cu opinii diferite. în mod semnificativ, judecățile inițiale s-a constatat că au efecte și la nivel de „generații“. Chiar și atunci când au fost introduși subiecți nou-veniți și alții s-au retras, astfel încât toți participanții să fie pentru prima oară în situația dată, judecata de grup inițială a avut tendința să persiste, cu toate că persoana inițial responsabilă

pentru emiterea ei fusese de mult îndepărtată[4]. într-o serie de experimente, cercetătorii care au folosit metoda de bază a lui Sherif au arătat că o „tradiție“ arbitrară, sub forma unei judecăți referitoare la distanță, poate deveni înrădăcinată cu trecerea timpului, astfel încât mulți oameni o urmează indiferent de cât de arbitrar a fost caracterul ei initials.

i

Putem vedea aici de ce atât de multe grupuri cad pradă „conservatorismului colectiv“ - tendința grupurilor de a nu renunța la niște tipare consacrate, cu toate că necesitățile sunt altele ori s-au schimbat. Odată instituită o uzanță (cum ar fi purtatul cravatei la bărbați, să zicem), este foarte probabil să se vadă perpetuată chiar dacă nu există nicio bază anume care s-o justifice. Uneori, tradiția poate să dureze vreme îndelungată și să se bucure de sprijin sau măcar de recunoaștere din partea unor mulțimi numeroase, chiar dacă inițial n-a fost decât produsul un mic ghiont dinspre câțiva oameni sau chiar numai unul singur. Firește, un grup își va schimba atitudinea dacă i se poate demonstra că uzanța respectivă naște probleme. Dar, dacă există incertitudine în această privință, se prea poate ca oamenii să continue să facă exact ce au făcut până atunci.

O problemă importantă aici este ceea ce numim „ignoranța pluralistă“ - adică necunoașterea de către toți sau de către majoritatea a ceea ce gândesc ceilalți. E foarte posibil să ne supunem unei uzanțe sau tradiții nu pentru că ne place, și nici măcar pentru o considerăm justificabilă, ci, pur și simplu, din

cauză că ni se pare că majoritatea celorlalți o agreează. Multe uzanțe sociale persistă tocmai din acest motiv, iar un mic șoc sau ghiont le poate disloca[6]. Un exemplu spectaculos este cel al sistemului comunist din fostul Bloc Sovietic, care a rezistat, în parte, pentru că lumea nu era conștientă de cât de mulți oameni disprețuiau acel regim. Schimbări dramatice, deși nu la nivel de istorie mondială, în direcția respingerii unor uzanțe de lungă tradiție se pot adeseori produce printr-un ghiont care declanșează un fel de efect oportunist, al aderării la o atitudine ce pare a fi, în acel moment, câștigătoare.

în alte experimente suplimentare, care au dezvoltat metoda de bază a lui Asch, se constată ample efecte de conformitate pentru judecăți de cele mai variate tipuri?. Gândește-te puțin la exemplul prezentat în continuare. Subiecții au fost întrebați: „Care dintre următoarele probleme vi se pare că este cea mai importantă cu care se confruntă țara în prezent?“. Variantele prezentate au fost în număr de cinci: recesiunea economică, instituțiile de învățământ, activitățile subversive, sănătatea mintală și tandemul infracționalitate și corupție. în cadru privat, doar 12 la sută dintre subiecți au ales activitățile subversive, dar când au fost expuși unui aparent consens de grup, prin care era unanim aleasă acea opțiune, 48 la sută dintre subiecți au făcut aceeași alegere!

într-un experiment similar, subiecților li s-a cerut să se gândească la următoarea afirmație: „Libera exprimare fiind mai degrabă un privilegiu decât un drept, se cuvine ca o societate să suspende libera exprimare, atunci când se simte amenințată“, întrebați fiind individual dacă sunt de acord, doar nouăsprezece la sută dintre subiecți au răspuns afirmativ, dar, odată confruntați cu opinia comună a doar alte patru persoane, 58 la sută dintre ei au spus că sunt de acord. Aceste rezultate sunt strâns legate de imul dintre obiectivele primordiale urmărite de Asch, anume de a înțelege cum a fost posibil nazismul. Asch era convins că conformitatea poate să producă un imbold exterior (un ghiont, în terminologia noastră) foarte persistent, dând, în ultimă instanță, naștere unui comportament (cum ar fi ceea ce s-a întâmplat la Jonestown) care ar putea părea de neconceput.

Indiferent dacă studiile si concluziile lui Asch oferă sau nu o explicație adecvată pentru ascensiunea fascismului sau evenimentele din Jonestown, fără îndoială că presiunile sociale îi înghiontesc pe oameni să accepte niște concluzii cel puțin ciudate - iar aceste concluzii se prea poate să le afecteze comportamentul. O întrebare legitimă este dacă arhitecții alegerii pot exploata acest fapt pentru a-i dirija pe oameni în direcții mai bune pentru ei. Să zicem, de exemplu, că o municipalitate încearcă să-i încurajeze pe cetățeni în a face mai multă mișcare, ca să fie mai sănătoși. Dacă sunt mulți cei care fac mișcare, primăria ar putea produce schimbări semnificative prin simpla menționare a acestui fapt. Câteva personalități

publice influente, care oferă semnale ferme despre comportamentul adecvat, pot avea un efect similar.

Gândește-te la originala și uluitor de eficienta strategie pe care statul Texas a folosit-o în final pentru a-i încuraja pe șoferi să nu mai arunce gunoi pe șosea[8]. La un moment dat, autoritățile texane erau frustrate la culme de eșecul campaniilor de publicitate inițiale, extrem de generos finanțate și beneficiind de o mediatizare enormă, prin care încercaseră să-i convingă pe oamenii că este datoria lor civică să nu mai facă mizerie pe drum. Mulți dintre contravenienți erau bărbați tineri, cu vârste cuprinse între 18 și 24 de ani, pe care îi cam durea în cot de ideea că elita birocratică voia ca ei să-și schimbe comportamentul. Oficialii statului au decis că aveau nevoie de „un slogan dur ca adresare, dar care să exprime și spiritul unic al mândriei texane“. Având ca țintă explicită auditoriul nereceptiv, autoritățile i-au recrutat pe foarte popularii fotbaliști ai echipei locale Dallas Cowboys să participe la reclame televizate, in care adunau gunoiul de pe șosea, striveau cu mâinile goale cutii de bere și mârâiau: „Nu te pune cu Texasul!“. în alte reclame apăreau cântăreți de country la fel de populari, ca Willie Nelson.

Publicul poate acum să cumpere tot soiul de produse „Nu te pune cu Texasul!“, începând cu abțibilduri în relief, continuând cu tricouri și terminând cu căni de cafea. Unul dintre cele mai căutate abțibildun oferă culori patriotice, cuprinzându-le atat pe cele din steagul național american, cât și - poate chiar mai important - pe cele ale steagului texan (figura 3.1).

Aproximativ 95 la sută dintre texani cunosc, în prezent, acest slogan, iar în 2006 „Nu te pune cu Texasul!“ a fost votat sloganul preferat al Americii, la mare diferență de voturi față de următoarele clasate, și a fost onorat cu o paradă pe faimosul

Figura 3.1. Sigla „Nu te pune cu Texasul!"

(Reproducere cu permisiunea Biroului Don't Mess with Texas, Departamentul de Transport al Administrației Statului Texas)

Madison Avenue din New York. (Nu, nu inventăm nimic. Firește, numai în America se poate așa ceva.) Mai la obiect: după primul an al campaniei, gradul de poluare cu deșeuri pe șoselele texane se redusese cu un remarcabil 29 la sută. După șase ani de la debut, s-a constatat o reducere cu 72 la sută a volumului de gunoi vizibil de pe marginea drumului.
Toate acestea s-au întâmplat nu prin ordine peremptorii, amenințări sau coerciție, ci printr-un ghiont creativ.

Efectul reflectorului

Un motiv pentru care oamenii se străduiesc atât de mult să se conformeze normelor și modelor este acela că au senzația că lumea din jur se uită atent la ce fac ei. Dacă te-ai dus îmbrăcat în costum la un eveniment social unde ceilalți invitați poartă haine comode, ai impresia că toți se uită pieziș la tine și se întreabă cum poate fi cineva atât de caraghios. Dacă ai asemenea temeri, iată un posibil gând liniștitor: nu-ți dau chiar atât de multă atenție pe cât crezi.

Tom Gilovich și colegii lui au demonstrat că oamenii cad pradă unui fenomen pe care ei l-au numit „efectul reflector“?, în cadrul unui experiment reprezentativ pentru acest studiu, echipa lui Gilovich a început prin a se documenta cam ce actor, cântăreț sau om de spectacol, în general, ar fi cel mai puțin *cool* de imprimat pe partea din față a unui tricou. Demersul a fost întreprins la sfârșitul anilor 1990, reieșind că această dubioasă onoare îi revenea cântărețului Barry Manilow. Când un student a sosit pentru experiment, i s-a spus să îmbrace un tricou imprimat mare cu poza lui Barry Manilow, pe tot pieptul. Apoi i s-a spus să se alăture unui grup de studenți care începuseră deja să-și completeze chestionarele, dar după un minut cercetătorul s-a întors în încăpere și i-a spus că, de fapt, greșise încăperea, trebuie să meargă într-alta, pentru alt experiment. Cei doi au părăsit încăperea respectivă, după care studentul a fost întrebat dacă ghicește câți dintre studenți care își completau chestionarele ar putea să identifice personajul imprimat pe tricoul lui. Cifra medie avansată de subiecții supuși acestui experiment a fost un pic sub jumătate, adică 46 la sută. De fapt, numai 21 la sută din grupul ocupat cu chestionarele a putut să spună cine era pe tricoul nou-venitului.

Morala este că oamenii îți acordă mai puțină atenție decât crezi. Dacă ai o pată pe cămașă, nu-ți face probleme, probabil nu vor observa. Dar, în parte pentru că oamenii chiar cred că toată lumea e cu privirea fixată pe ei, se conformează așteptărilor pe care consideră ei că le-ar avea ceilalți.

Schimbarea culturală, schimbarea politică și imprevizibilitatea

Ar putea cultura și politica să fie influențate de conformitate? Ar putea firmele să fie capabile să facă bani din recrutarea conformității? Să vedem niste date referitoare la muzica des-> ***9***

cărcată de pe net. Matthew Salganik și colaboratorii lui (2006) au creat o piață artificială pentru înregistrări muzicale, cu 14 341 de participanți, care erau vizitatori ai unui site foarte popular printre adolescenți și tineri. Participanților li s-a dat o listă cu cântece anonime, ale unor formații anonime, și li s-a cerut să asculte o scurtă selecție din cântecele care le stârniseră ***9***

interesul, să decidă pe care dintre ele voiau să le descarce (în caz că voiau vreunul) și să le acorde un calificativ. Cam jumătate dintre participanți au avut sarcina să-și facă alegerea în mod independent, doar pe baza denumirii formațiilor, a titlurilor cântecelor și a propriei aprecieri asupra calității muzicii. Cealaltă jumătate putea să vadă de câte ori fusese descărcat un anumit cântec de către ceilalți participanți. Fiecărui subiect din acest al doilea grup i s-a repartizat aleatoriu una din opt posibile „sfere", care evolua în mod independent de celelalte; cei dintr-o sferă anume nu puteau vedea decât descărcările din sfera respectivă. întrebarea-cheie era dacă subiecții aveau să fie influențați de alegerile celorlalți - și dacă în „sfere" diferite vor deveni populare cântece diferite.

Au fost subiecții înghiontiți de alegerile celorlalți? Fără nici cea mai mică urmă de îndoială. în toate cele opt sfere, era mult mai probabil ca subiecții să descarce cântece care fuseseră anterior descărcate de multe ori și mult mai puțin susceptibili să descarce cântece care nu fuseseră chiar atât de populare. Cel mai frapant, succesul cântecelor a fost cu desăvârșire imprevizibil - cântece care avuseseră succes sau fuseseră ignorate în grupul de control, unde subiecții nu puteau vedea aprecierile celorlalți participanți, puteau avea o performanță foarte diferită în „sferele de influență socială". în acele sfere, majoritatea cântecelor puteau să devină căutate sau ignorate, soarta lor depinzând, în mare măsură, de alegerile celor care descărcase-ră primii. Același cântec putea fi un hit sau un eșec, pur și simplu pentru că alți oameni, la început, au fost văzuți că au ales sau nu să-1 descarce.

în multe domenii, oamenii sunt tentați să gândească, după ce faptul este consumat, că deznodământul era în totalitate previzibil și că succesul unui muzician, al unui actor, al unui scriitor sau al unui politician era inevitabil, având în vedere talentele și calitățile sale. Ferește-te de ispită! Mici intervenții și chiar coincidențe, într-un stadiu crucial, pot produce variații mari ale rezultatului final. Cântărețul în mare vogă de azi este, probabil, imposibil de deosebit dintre alte zeci, poate chiar sute, de interpreți fix la fel de talentați, de ale căror nume n-ai auzit niciodată. Am putea merge și mai departe: majoritatea guvernatorilor de azi sunt greu de deosebit de alte zeci sau sute de politicieni ale căror candidaturi s-au poticnit pe drum.

Efectele influențelor sociale pot să fie sau să nu fie deliberat planificate de anumiți oameni. Pentru un exemplu vivace și nițeluș amuzant despre felul în care influențele sociale pot avea efect asupra credințelor, chiar dacă nimeni nu a plănuit nimic, gândiți-vă la ceea ce presa vremii a numit „epidemia parbrizelor ciupite din Seattle“[10]. în ultimele zile ale lunii martie din 1954, un grup de locuitori din orășelul Bellingham, statul Washington, a observat niște găurele sau mici adâncituri apărute în parbrizul mașinilor personale. Poliția locală a lansat ipoteza că acele ciupituri trebuie să fie opera unor vandali care foloseau pistoale cu bile sau alice mari. Curând după aceea, câțiva oameni din orașe de la sud de Bellingham au raportat stricăciuni similare la parbrizele lor. în nici două săptămâni, presupusa operă a vandalilor ajunsese și mai departe spre sud, până la punctul în care 2 000 de mașini fuseseră raportate ca devalizate - acestea fiind evident că nu puteau fi puse în seama vandalilor. Amenințarea se apropia de Seattle. Ziarele din Seattle n-au întârziat să mediatizeze pericolul, la mijlocul lui aprilie, iar curând după aceea poliția locală a primit mai multe sesizări de parbrize ciupite.

La scurt timp, aceste sesizări au căpătat proporții de epidemie, ducând la speculații înfierbântate despre ce anume pe lumea asta (sau pe cealaltă) ar putea fi cauza! Contoarele Geiger nu au depistat niciun fel de radioactivitate. Unii s-au gândit că trebuie să fi fost de vină cine știe ce bizar fenomen atmosferic; alții au vorbit despre efectul undelor sonore și al unei posibile mutații în câmpul magnetic al Pământului; iar alții au arătat cu degetul spre razele cosmice venite dinspre Soare. în 16 aprilie, nu mai puțin de 3 000 de parbrize din zona Seattle fuseseră raportate ca fiind „ciupite“ și primarul din Seattle n-a întârziat să-i scrie guvernatorului statului Washington și președintelui Eisenhower: „Ceea ce părea să fie o izbucnire localizată de vandalism, prin atacarea parbrizelor și a geamurilor de mașină, în partea de nord a statului Washington, s-a răspândit acum în zona Brațului Puget... Solicit insistent să ordonați forurilor competente să coopereze cu autoritățile locale, în regim de urgență“. Drept răspuns, guvernatorul a înființat o comisie alcătuită din oameni de știință care să investigheze acest fenomen consternant și rău-prevestitor.

Concluzia comisiei? Stricăciunile, atâtea câte erau, reprezentau, probabil, „rezultatul unor condiții normale de circulație pe drumurile publice, când obiecte de mici dimensiuni lovesc parbrizele mașinilor“. O anchetă ulterioară, care a sprijinit și ea concluziile primei comisii, a constatat că mașinile nou-nouțe nu aveau ciupituri. Judecata finală a fost că adânciturile în sticlă „fuseseră întotdeauna acolo, dar nimeni nu le remarcase până atunci“. (Ai putea arunca o privire la mașina ta, chiar acum; dacă o ai de ceva timp, probabil are cel puțin o ciupitură, două, dacă nu și mai multe.)

Epidemia de parbrize ciupite din Seattle a fost un exemplu extrem de înghiontire socială neintenționată, dar în fiecare zi ne lăsăm influențați de oameni care nu încearcă deloc să ne > *9*

influențeze. Cei mai multi dintre noi sunt afectați de obiceiurile

> » > alimentare ale celor lângă care trăiesc, indiferent de intențiile lor. Așa cum spuneam, obezitatea e contagioasă: e mai probabil să fii supraponderal dacă ai o mulțime de prieteni supraponderali. O modalitate deosebit de bună de a te îngrășa este prin a lua masa cu alții[11]. în medie, cei care mănâncă împreună cu încă o persoană mănâncă mai mult cu 35 la sută decât atunci când mănâncă singuri; membrii unui grup de patru persoane, cu aproape 75 la sută; cei în grupuri de șapte sau mai multe persoane, cu 96 la sută mai mult’.

De asemenea, suntem extraordinar de sensibili la normele de consum din interiorul grupului relevant. Cineva care mănâncă ușor de obicei va mânca mult mai mult într-un grup de oameni obișnuiți să mănânce la greu. Un mare mâncău va manifesta mai multă reținere într-un grup de consumatori moderați. Media grupului exercită, așadar, o influență semnificativă. Dar există și diferențe între sexe, din acest punct de vedere. Femeile mănâncă mai puțin, de obicei, când ies cu un bărbat de care sunt interesate sentimental; bărbații au tendința să mănânce mai mult, din câte se pare, convinși că femeile sunt impresionate de cineva care mănâncă „bărbătește“. (Notă pentru bărbați: nu, nu sunt.) Deci, dacă vrei să scapi de câteva kilograme, caută-ți un coleg slăbuț cu care să ieși în pauza de prânz (și nu te apuca să termini tu ce-a lăsat el în farfurie).

Dacă te trezești înghiontit de alegerile alimentare ale amicilor tăi, e improbabil ca vreunul dintre ei s-o fi făcut în mod intenționat. în același timp, adeseori, influențele sociale sunt folosite în mod strategic. în particular, firmele care își fac reclamă sunt perfect conștiente de puterea influențelor sociale. Frecvent, ele pun accentul pe ideea că „majoritatea oamenilor preferă“ produsul lor sau că „un număr tot mai mare de oameni“ renunță la marca X, care avea mare succes ieri, și trec la marca lor, care reprezintă viitorul. Ele încearcă să te înghiontească spunându-ți ce fac acum majoritatea oamenilor.

în multe țări, candidații la o demnitate publică sau partidele politice fac exact același lucru: pun accentul pe ideea că „majoritatea oamenilor se orientează“ spre candidații promovați de

* Un coleg care crește găini ne spune că și orătăniile se comportă la fel. O găină care a mâncat deja suficient cât să se simtă sătulă va începe să mănânce iar, dacă o găină flămândă e adusă în cușca alăturată (n.a.).

ele, în speranța că afirmația în sine poate fi suficientă pentru a se adeveri în practică. Nimic nu e mai rău decât o percepție că alegătorii părăsesc în masă un candidat. în Statele Unite, o percepție de acest fel ne ajută să ne explicăm nominalizarea de către Partidul Democrat a lui John Kerry la fotoliul prezidențial, în 2004, și nominalizarea lui Barack Obama și a lui John McCain, în 2008. Atunci când, de exemplu, democrații au trecut de la Howard Dean la John Kerry, n-a fost pentru că fiecare alegător cu simpatii democrate l-ar fi evaluat independent pe John Kerry, ci, în foarte mare măsură, din cauza unei percepții larg răspândite că alți oameni dau năvală să-1 susțină pe Kerry. Explicația hazoasă a lui Duncan Watts (2004) merită citată *in extenso:*

Cu câteva săptămâni înainte de convențiile pentru nominalizare din Iowa, campania lui Kerry părea moartă și îngropată, dar apoi, pe neașteptate, Kerry a cucerit Iowa, apoi New Hampshire, și apoi, una după alta, alegeri primare. Cum s-a întâmplat acest lucru?... Când *toată lumea* se întoarce spre altcineva ca să-și formeze o opinie - încercând, de exemplu, să-1 identifice pe candidatul democrat despre care se crede că-1 va alege tot restul lumii -, e posibil ca orice informație pe care alți oameni ar putea-o

avea să se piardă, iar în locul ei să ne pomenim cu imitație în cascadă, care, la fel ca o turmă bulucită, poate s-o ia din loc fără niciun motiv aparent și s-o pornească în orice direcție, probabilitatea fiind aceeași pentru toate direcțiile posibile... Ne considerăm indivizi autonomi, conduși de abilitățile și dorințele noastre interioare, și, ca urmare, unici responsabili pentru propriul comportament, mai ales atunci când e vorba despre vot. Niciun alegător nu va recunoaște vreodată - nici măcar în sinea lui - că a votat pentru Kerry pentru că a cucerit New Hampshire.

Contează influențele sociale pentru economie? Nici nu încape îndoială. Cum e cu mâncatul și alegerile politice, la fel și cu banii: deciziile de investiții ale oamenilor sunt adeseori influențate de deciziile similare pe care le-au luat prietenii și vecinii lor. Uneori, e perfect rațional să-i urmezi pe ceilalți, dar nu întotdeauna, iar când investitorii se mișcă în turmă, necazul pândește după colț. Gândește-te la cazul cluburilor de investiții, care au o performanță deosebit de slabă când membrii lor sunt conformiști. în asemenea cluburi, prea puține informații ies la suprafață; oamenii îi urmează pe cei care au vorbit primii și, în consecință, clubul ia decizii proaste de investiții și toată lumea pierde o grămadă de bani (Harrington, 2008). Influențele sociale pot avea, de asemenea, efecte semnificative pe toată piața. De fapt, ele au jucat un rol crucial în producerea recentului boom speculativ care s-a soldat cu criza financiară declanșată în 2008.

Cea mai edificatoare explicație a oferit-o Robert Shiller, care scoate în evidență rolul factorilor psihologici și al comportamentului de turmă în contextul piețelor volatile (Shiller, 2008). Shiller susține că „elementul singular cel mai important de care trebuie ținut cont, dacă vrem să înțelegem acest boom speculativ sau oricare altul, este caracterul de *contagiune socială* al percepției de boom, mediată de observarea comună a prețurilor care cresc rapid“. El atrage atenția că, în procesul de contagiune socială, cunoașterea publică face obiectul unui soi de escaladare sau evoluție în spirală, în care oamenii ajung să creadă că acea viziune optimistă este corectă pur și simplu pentru că tot restul lumii pare s-o accepte. Pe măsură ce mass-media avizează această optică, oamenii sfârșesc prin a crede că suntem într-o „nouă eră“, iar buclele de feedback

contribuie la creșterea necontenită a prețurilor. în cuvintele lui Shiller, „bucla preț-mediatizare-preț se repetă iar și iar în timpul unei bule speculative“. în cele din urmă, e inevitabil ca bula să se spargă, pentru că se sprijină pe niște aprecieri sociale care nu pot fi susținute în timp, pe termen lung.

Sigur, după război mulți viteji se arată și întotdeauna se poate oferi o asemenea analiză pătrunzătoare privind retrospectiv, dar Shiller a prezis-o cu mult timp înainte, și cu referire explicită la efectele interacțiunilor sociale în producerea bulei imobiliare. Explicația lui vine cu lecții importante pentru bulele viitoare. Există aici un avertisment pentru investitorii privați, care ar trebui să aibă grijă la spiritul de turmă. Când vecinul îți spune că n-ai cum să pierzi, dacă îți bagi banii în (completează tu aici), probabil e semn clar că a venit momentul să ieși din acel tip de investiție. Există aici învățăminte și pentru guvernanți, care ar trebui să înțeleagă faptul că, atunci când oamenii se influențează unii pe alții, mișcările masive de pe o piață, care duc prețurile în sus, pot produce riscuri serioase pentru investitori și pentru economia însăși.

Ghionturile sociale ca arhitectură a alegerii

Lecția generală este clară. Dacă arhitecții alegerii vor să modifice comportamentul și s-o facă prin intermediul unui ghiont, ar putea pur și simplu să-i informeze pe oameni despre ceea ce fac alți oameni. Practicile altora sunt, uneori, surprinzătoare și, ca atare, oamenii sunt profund impresionați să afle care sunt acestea. Iată patru exemple.

Conformitatea și impozitele

în contextul fiscalității, un experiment pe subiecți din lumea reală, desfășurat de autoritățile din Minnesota, a dus la schim-bări uriașe de comportament[12]. Grupurilor de contribuabili li s-au dat patru tipuri de informații. Unora li s-a spus că impozitele lor se duc spre diverse cauze meritorii, cum ar fi educație, protecție împotriva infracționalității și pompieri. Alții au fost amenințați cu informații despre riscul de a fi pedepsiți dacă fac evaziune. Altora li s-au dat informații despre cum

pot obține ajutor, dacă sunt derutați sau nesiguri cum să-și completeze formularele fiscale. Iar celor din ultima categorie li s-a spus, pur și simplu, că peste 90 la sută dintre locuitorii statului Minnesota s-au achitat deja, în totalitate, de obligațiile care le revin conform legislației fiscale.

Numai una dintre aceste intervenții a avut un efect semni-?

ficativ asupra gradului de respectare a fiscalității, anume ultima. Din câte se pare, e mai probabil ca unii contribuabili să încalce legislația fiscală din cauza unei percepții greșite - o explicație plauzibilă fiind disponibilitatea în mass-media și în alte locuri a unor informații despre evazioniști - că gradul de respectare a fiscalității este imul foarte scăzut. Odată informați că gradul efectiv de conformare este în realitate ridicat, ei devin mai puțin înclinați să trișeze. Rezultă de aici că se poate spori un tip de comportament, fie el dorit sau nedorit, cel puțin într-o oarecare măsură, atrăgând atenția oamenilor asupra a ceea ce fac alții. (Notă pentru partidele politice: dacă vrei să ai o prezență la vot mai mare, în niciun caz să *nu* deplângi numărul mare al celor care nu votează!)'

* în aceeași categorie se clasează și constatarea că e mai probabil ca oamenii să recicleze deșeuri dacă află că mulți alții reciclează. Dacă un hotel vrea, din motive ecologice sau economice, ca oaspeții să refolosească prosoapele, nu să le dea la spălat după o singură utilizare, atunci ar face bine să sublinieze că majoritatea celorlalți clienți ai săi așa procedează. Hotelul ar ieși încă și mai câștigat dacă le-ar oferi oaspeților informații despre cât de responsabili s-au arătat cei care au ocupat camera înaintea lor! (n.a.)

Conservarea lemnului pietrificat

în multe contexte, bineînțeles, incidența comportamentului nedorit este mare. Această tristă realitate pare să fie un real obstacol în calea schimbării: dacă oamenii se iau unii după alții, am putea sfârși într-un cerc vicios și chiar într-o spirală negativă care se autoalimentează. Și totuși nu putem înghionti oamenii în direcții mai bune?

Un studiu ingenios sugerează un răspuns afirmativ, reîntă-rind opinia că încadrarea specifică a unei probleme poate avea un efect extrem de convingător. Studiul a fost derulat în Parcul Național Pădurea Pietrificată *{Petrified Forest National Park)* din Arizona, unde nu puțini vizitatori iau acasă drept amintire bucăți de lemn pietrificat, obicei care amenință însăși existența parcului național. Inscripțiile afișate îi imploră pe vizitatori să nu ia asemenea suveniruri. Problema care se pune este ce ar trebui să scrie pe afișe. Investigatorii, conduși de Robert Cialdini, vestitul guru al influenței sociale care este profesor universitar ceva mai jos pe stradă de noi, la Tempe, aveau convingerea că inscripțiile folosite la acea dată suportau îmbunătățiri[1^] Așadar, au organizat un experiment.

în toate variantele experimentului, bucăți de lemn pietrificat au fost împrăștiate de-a lungul unei poteci, tentându-i pe vizitatori să ia mostre cu ei. La intervale de câte două ore, inscripțiile afișate pe semnele din marginea potecii au fost modificate. Unele dintre ele, la fel ca mesajul folosit în mod curent de administrația parcului, puneau accentul pe gravitatea problemei: „Mulți vizitatori din trecut au scos din parc lemn pietrificat, modificând starea naturală a Pădurii Pietrificate“. Altele au pus accentul pe o normă prohibitivă: „Vă rugăm să nu luați lemn pietrificat din parc, pentru a putea conserva starea naturală a Pădurii Pietrificate“. Teoria lui Cialdini prezicea că norma pozitivă, cu caracter de interdicție, va fi mai eficace decât cea negativă, pur informativă. Predicția lui a fost confirmată[14].

Socializarea abstinentei

Un exemplu înrudit este abordarea prin prisma „normelor sociale“, care încearcă să reducă consumul de alcool și alte activități nedorite[1*]. Să ne gândim, spre exemplu, la problema abuzului de alcool în rândul studenților de colegiu (majoritatea sub 21 de ani). Conform unui studiu derulat de Harvard School of Public Health, circa 44 la sută dintre studenții de colegiu au participat la chefuri-monstru, alcoolizate din belșug, în cele două săptămâni dinaintea studiului[16]. Ceea ce reprezintă, bineînțeles, o problemă, dar un indiciu prețios pentru modul în care ar putea fi corectată

rezidă în faptul că majoritatea studenților cred că abuzul de alcool ar fi mai răspândit decât în realitate[1]?.

Percepțiile eronate de acest fel apar, în parte, din cauza euristicii disponibilității. Ne amintim cu mare ușurință incidentele în care cauza a fost beția, iar consecința este amplificarea percepției. Studenții de colegiu sunt influențați de convingerile lor despre ceea ce fac alți studenți ca ei, deci, ca urmare, abuzul de alcool va spori inevitabil, dacă studenții au o percepție exagerată despre cât de mult beau congenerii lor.

Sensibili la posibilitatea de a schimba comportamente prin sublinierea realității statistice, mulți oficiali din administrația de stat au încercat să-i înghiontească pe oameni în direcții mai bune pentru ei. Statul Montana, de exemplu, a adoptat o campanie educațională la scară largă în care se pune accent pe ideea că majoritatea cetățenilor din Montana nu fac abuz de alcool[18]. Unul dintre mesajele publicitare caută să corecteze percepțiile greșite despre cutumele din campusurile studențești, afirmând: „Majoritatea studenților de colegiu din Montana (adică 81 la sută) nu depășesc patru băuturi alcoolice pe săptămână“. Montana aplică aceeași metodă în cazul fumatului, cu o reclamă care sugerează că „Majoritatea adolescenților din Montana (70 la sută) nu se ating de tutun“. Strategia a produs mari îmbunătățiri în acuratețea percepțiilor sociale și, în același timp, scăderi semnificative ale statisticilor fumatului[1]?.

Fete zâmbărețe, fete încruntate și economia de electricitate

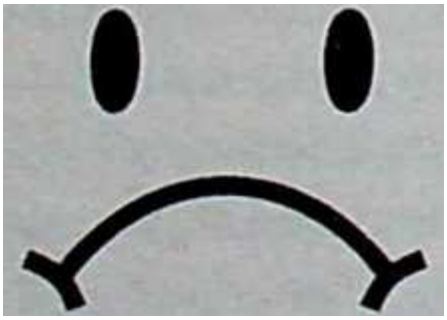
Ghionturile sociale pot fi folosite și pentru a reduce consumul de energie electrică. Pentru a vedea cum, să luăm ca exemplu ilustrativ un studiu despre forța normelor sociale, la care au participat aproape trei sute de gospodării din orașul San Marcos, statul California[20]. Tuturor familiilor din studiu li s-a comunicat câtă energie electrică folosiseră în săptămânile anterioare; de asemenea, li s-au dat informații (precise și fidele realității) despre consumul mediu de electricitate al gospodăriilor din cartierul lor. Efectele asupra comportamentului au fost deopotrivă clare și frapante. în săptămânile următoare, consumatorii de energie peste medie își reduseseră semnificativ consumul; cei sub medie și-l sporiseră semnificativ.

Acest din urmă rezultat este numit „efectul de bumerang“ și constituie un avertisment important: dacă vrei să-i înghiontești pe oameni în direcția comportamentului social dorit, sub nicio formă să nu le dai de știre că lucrurile pe care ei le fac în prezent sunt mai bune decât norma socială!

Dar tot de aici rezultă o constatare încă și mai interesantă. Cam jumătate dintre familii au primit nu doar niște informații descriptive, ci și un mic semnal nonverbal că mărimea consumului lor de electricitate era aprobată sau dezaprobată social. Mai precis, gospodăriile care consumau peste normă au primit informațiile însoțite de un emoticon „față încruntată“, iar cele care consumau sub normă, însoțite de un emoticon „față zâmbăreață“, așa cum se vede în figura 3.2.

Deloc surprinzător, dar semnificativ, marii consumatori de energie și-au redus încă și mai mult consumul, după ce au primit emoticonul încruntat. Rezultatul cel mai important a fost acela că, atunci când utilizatorii cu consum sub normă au primit emoticonul zâmbăreț, efectul de bumerang a dispărut în totalitate! Când li s-a spus doar că folosesc mai puțină electricitate decât media, consumatorii în cauză au considerat că „este loc“ să-și majoreze consumul, dar când mesajul de informare a fost combinat cu un ghiont emoțional, nu și-au mai împins în sus consumul de electricitate.

Multă lume, republicani și democrați deopotrivă, pledează zgomotos în favoarea economiei de energie, din rațiuni de securitate națională, creștere economică și protecție a mediului natural. Pentru a promova conservarea energiei, se poate face



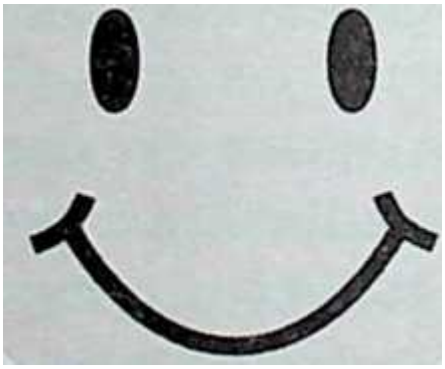


Figura 3.2. Feedback vizual dat consumatorilor de electricitate din San Marcos, California

enorm cu ajutorul unor ghionturi sociale bine alese. Vom avea mai multe de spus, ceva mai târziu, despre felul în care arhitectura alegerii poate fi folosită pentru a ajuta mediul natural.

Amorsarea

Până aici am vorbit mai ales despre atenția pe care o dau oamenii gândurilor și comportamentului altor oameni. Studii strâns înrudite demonstrează cât de puternic este efectul „amorsării“. Termenul „amorsare“ se referă la funcționarea oarecum misterioasă a Sistemului Automat din creier. Cercetările arată că influențe subtile pot spori ușurința cu care anumite informații ne vin în minte. Imaginează-ți că te joci de-a asocierile de cuvinte cu Homer Simpson - cam asta e ideea. Uneori, cea mai vagă aluzie la o idee sau la un concept va declanșa o asociere care poate stimula trecerea la acțiune. Aceste „amorsări“ au loc în situații sociale, iar efectele lor pot fi surprinzător de puternice.

în cadrul sondajelor, oamenii sunt adeseori întrebați dacă este probabil să adopte un anumit comportament: să voteze, să încerce să slăbească, să cumpere anumite produse. Cei care organizează sondaje vor să catalogheze sau să clasifice comportamentul, nu să-l influențeze. Dar sociologii au descoperit un fapt ciudat: când măsoară intențiile oamenilor, exercită un efect asupra comportamentului acestora. „Efectul simplei măsurători“ este un termen care se referă la faptul că, atunci când oamenii sunt întrebați ce intenționează să facă, devin mai înclinați să acționeze în concordanță cu

răspunsul dat. Acest rezultat poate fi constatat în multe contexte. Dacă oamenii sunt întrebați dacă intenționează să consume anumite alimente, să țină regim de slăbire sau să facă mișcare, răspunsurile pe care ei le dau la aceste întrebări le vor influența comportamentul[21]. In terminologia noastră de aici, efectul simplei măsurători este un ghiont și poate fi folosit de înghiontitori din sectorul privat sau din cel public.

Organizatorii campaniilor de alegeri politice vor să-i încurajeze pe susținătorii lor să voteze. Cum pot face acest lucru? O metodă evidentă constă în sublinia miza aflată în joc; o alta, în a reduce costul și dificultățile, făcând ca oamenilor să le fie ușor să se ducă la secțiile de vot. Dar mai există o cale. Se pare că, dacă îi întrebi pe oameni, în preziua alegerilor, dacă intenționează să voteze, poți crește probabilitatea ca ei să voteze efectiv cu nu mai puțin de 25 la sută![22] Sau, să zicem că scopul este să crești vânzările unui produs anume, cum ar fi telefoane mobile sau automobile. Un studiu asupra unui eșantion reprezentativ la nivel național de peste 40 000 de oameni a conținut o întrebare deloc complicată: „Intenționați să cumpărați o mașină nouă în următoarele șase luni?“.[23] Simpla întrebare a majorat procentele de achiziție cu 35 la sută. Sau să zicem că autoritățile vor să-i încurajeze pe oameni să ia măsuri pentru a avea o sănătate mai bună. în ce privește comportamentul legat de îngrijirea sănătății, schimbări semnificative au fost produse prin măsurarea intenției oamenilor[24]. Dacă îi întrebi pe oameni cât de des cred că vor folosi ața dentară pe parcursul săptămânii următoare, vor face mai des acest gest. Dacă îi întrebi cât de des cred că vor consuma mâncăruri grase în săptămâna următoare, ei vor consuma mai puține alimente cu grăsimi.

Ghiontul dat prin aceea că îi întrebi pe oameni ce intenționează să facă poate fi accentuat, întrebându-i în continuare când și cum au de gând să-și pună intenția în aplicare. Această descoperire intră în categoria a ceea ce marele psiholog Kurt Lewin numește „factori de canal (de transmitere)“, un termen pe care l-a folosit pentru micile influențe care pot fie să faciliteze, fie să inhibe anumite comportamente. Gândește-te la „canal“ ca fiind similar cu calea pe care o ia un pârâu după ce se topesc zăpezile primăvara. Calea poate fi determinată prin schimbări aparent minore în relieful terenului. La oameni, Lewin susține că factori tot atât de minori pot da

naștere unor inhibitori surprinzător de eficace în a stopa comportamentul pe care individul „vrea“ să-l adopte. Adeseori, putem facilita în mai mare măsură un comportament dorit dacă îndepărtăm un mic obstacol, decât dacă încercăm să-i împingem pe oameni într-o anumită direcție. O ilustrare timpurie a ideii lui Lewin a fost produsă de Leventhal, Singer și Jones (1965), în campusul Universității Yale. Subiecții erau studenti în ultimul an, cărora li s-a ținut o prelegere persuasivă despre ce riști dacă te îmbolnăvești de tétanos și de ce este important să te duci la centrul de sănătate al campusului și să te vaccinezi. Majoritatea studenților au fost convinși de această prelegere și au spus că au de gând să se vaccineze, dar bunele lor intenții nu prea s-au materializat: doar trei la sută dintre ei și-au făcut timp să meargă la centru și să se vaccineze.

Alți subiecți au asistat și ei la aceeași prelegere, dar li s-a dat și o hartă a campusului, pe care era încercuit locul unde se afla centrul medical. Apoi li s-a cerut să se uite pe orarul pentru săptămânile următoare, să-și facă un plan pentru când se vor duce la vaccin, să studieze harta și să decidă pe ce rută o vor lua. Cu aceste ghionturi, 28 la sută dintre studenți au reușit să se prezinte la centru și să se vaccineze contra tetanosului. De observat că manipularea a fost foarte subtilă aici. Studenții erau cu toții în an terminal și cu siguranță știau unde se află centrul medical (Yale nu are un campus foarte mare); și nu li s-a făcut o programare propriu-zisă la vaccin. Și totuși de nouă ori mai mulți studenți s-au vaccinat, ilustrând, astfel, potențialul factorilor care tin de canalul de transmitere.

Lărgind puțin aria de cuprindere a acestor rezultate, sociologii au descoperit că pot să-i „amorseze“ pe oameni spre anumite forme de comportament, oferindu-le semnale simple și aparent irelevante. E clar că, dacă anumite obiecte sunt scoase în evidență, acest lucru poate exercita un efect asupra comportamentului. Obiecte caracteristice mediului de afaceri, cum ar fi servietele diplomat și mesele de ședință, îi fac pe oameni mai înclinați să se concureze între ei, să fie mai puțin cooperanți și mai puțin generoși[2]*. Mirosurile contează și ele: simpla expunere la mirosul unei soluții de curățat de uz universal îi face pe oameni să fie mai atenți și să facă mai puțină mizerie în jur, atunci când mănâncă[26]. în ambele cazuri, oamenii nu erau conștienți de efectul semnalului asupra comportamentului lor. Sau alt

exemplu: impresia pe care oamenii și-o fac despre cineva străin lor este înrâurită de eventualitatea ca ei să bea cafea rece, frappé, sau cafea normală, caldă! E mai probabil ca subiecții cărora li se servește cafea frappé să-i vadă pe alții ca fiind mai egoiști, mai puțin sociabili și, ca să vezi, mai reci, decât subiecții cărora li s-a servit cafea fierbinte[2]?. Și acest lucru se petrece la un nivel inconștient.

Cele trei influențe sociale pe care le-am scos în evidență -informația, presiunea *inter pares* și amorsarea - pot fi cu ușurință înscrise pe o listă a celor care vor să apeleze la ghionturi, fie ei din sectorul public sau din cel privat. Precum vom vedea, atât firmele, cât și administrațiile pot să apeleze la forța influenței sociale pentru a promova multe cauze bune (sau rele).

1

Cu toate că vechile cluburi de economii pentru Crăciun nu se mai bucură de aceeași popularitate, majoritatea americanilor continuă să recurgă la un vehicul de economisire nepurtător de dobândă pe care l-am putea numi „contul de Paște". Trei sferturi din totalul americanilor obțin returnări de impozit, după ce și-au completat declarația anuală de venit, suma medie returnată depășind două mii de dolari. Dacă aceste sume returnate ar fi descrise ca un credit fără dobândă acordat statului, atunci probabil că n-ar mai fi chiar atât de populare în rândul plătitorilor de taxe și impozite. Deși contribuabilii ar putea să-și ajusteze procentele de reținere la sursă, tocmai pentru a-și modifica diferența finală a impozitului de returnat, iar, în principiu, ar putea folosi acești bani ca să se aleagă cu ceva dobândă pe parcursul anului, mulți preferă varianta returnării de impozit ca modalitate de a fi obligați să economisească. Când încasezi diferența de impozit, ai sentimentul unui câștig nesperat (n.a.).

2

Probabil te gândești că societatea United Way rămâne fără bani, în acest caz, dar nu este așa. Profesorul nostru trebuie să se asigure că donația avută în vedere este suficient de mare încât să-i acopere toate buclucurile (n.a.).

Când avem nevoie de un ghiont?

Am văzut că oamenii sunt capabili de cele mai incredibile performanțe, dar și de prostii mai mari decât ei. Care e cea mai bună reacție?
Arhitectura alegerii și efectele ei nu pot fi evitate, deci răspunsul scurt este unul evident, pe care l-am putea numi „regula de aur a paternalismului libertarian": să vii cu ghionturi care au cele mai mari șanse să ajute și cea mai mică probabilitate să dăuneze[1]. Un răspuns puțin mai lung este acela că oamenii au nevoie de ghionturi pentru decizii care sunt dificile și rare, pentru care nu obțin un feedback prompt, și atunci când întâmpină greutăți în a traduce aspecte ale situației în niște termeni pe care să-i poată înțelege ușor.

în acest capitol vom încerca să punem ceva „cămița ‘ pe aceste idei doar schițate până aici. Vom începe prin a specifica genurile de situații în care oamenii au cele mai mici șanse să facă alegeri bune. Vom trece apoi la chestiune legate de magia potențială a piețelor și ne vom întreba dacă și când piețele libere și concurența deschisă au tendința să exacerbeze, mai degrabă decât să atenueze, efectele slăbiciunii umane. Aspectul-cheie aici este acela că, oricât de multe virtuți ar avea, piețele le dau adeseori firmelor motive puternice să se muleze pe slăbiciunile oamenilor (și să profite de pe urma lor), în loc să încerce să le elimine sau să le reducă la minimum efectele.

Plin de alegeri

Să zicem că ești arhitectul alegerii pentru un grup de oameni, care va trebui să-și exprime opțiunea cândva în viitor. Tu încerci să decizi cum ar trebui să arate mediul de alegere, ce fel de ghionturi să oferi și cât de subtile să fie. Ce anume îți trebuie, ca să poți concepe cel mai bun mediu de alegere posibil?

Beneficiile acum, costurile mai târziu

Am văzut că apar probleme previzibile atunci când oamenii trebuie să ia decizii care le pun la încercare capacitatea de autocontrol. Multor alegeri în

viață, cum ar fi dacă să porți o cămașă albă sau una bleu, le lipsesc elemente importante de autocontrol. E mai probabil să apară dificultăți în materie de autocontrol atunci când există o distanță în timp între alegeri și consecințele lor. La una dintre extreme se află ceea ce am putea numi „bunuri de investiție“, cum ar fi mișcarea fizică, spălatul pe dinți și cumpătarea la mâncare. Pentru aceste bunuri, costurile se suportă acum, imediat, dar beneficiile vin mai târziu, în cazul bunurilor de investiții, majoritatea oamenilor greșesc prin a face prea puțin. Deși există și obsedați ai sportului și ai spălatului pe dinți, probabil nu ne înșelăm prea tare dacă spunem că puțină lume își propune în noaptea de Anul Nou, ca decizie importantă pentru anul următor, să folosească mai rar ața dentară și să nu se mai suie atât de des pe banda de alergat.

La cealaltă extremă se află ceea ce am putea numi „bunuri păcătoase“: fumatul, alcoolul și megagogoșile umplute cu vanilie și trase în ciocolată se numără printre ele. Ne facem plăcerea acum și suferim consecințele mai târziu. Din nou, putem apela la testul hotărârilor de Anul Nou: câți oameni se jură să fumeze mai mult, să bea mai multe beri sau să mănânce mai multe gogoși cu ciocolată în dimineața primei zile a noului an?
Atât bunurile de investiție, cât și cele păcătoase sunt candidate ideale pentru ghionturi. Majoritatea oamenilor (care să nu fie ano-rexici) n-au nevoie de îndemnuri speciale ca să mai mănânce o prăjitură, dar le-ar prinde bine o mână de ajutor ca să se miște mai mult.

Gradul de dificultate

Cam toată lumea, dacă are peste șase ani, poate să-și lege șireturile, să câștige măcar o dată la „x și zero“ și să scrie corect cuvântul *mania.* Dar numai câțiva dintre noi sunt în stare să

> lege un papion, să joace șah ca un mare maestru sau să scrie corect (și să pronunțe) termenul *obstetrică-ginecologie* (sau numele psihologului Mihăly Csikszentmihalyi). Bineînțeles, învățăm cum să facem față problemelor mai grele. Putem cumpăra un papion deja strâns în fundiță, putem citi cărți despre șah și putem căuta pe internet cum se scrie orice cuvânt (iar apoi, să-i dăm copy-paste de fiecare dată când trebuie să-1 folosim). Recurgem la

verificatoare automate de ortografie și la foi electronice de calcul, ca să ne ajute în rezolvarea problemelor și mai grele. Dar multe lucruri în viață sunt foarte dificile și, adeseori, nu avem la dispoziție niciun fel de tehnologie așa de simplă ca verificatorul ortografic, care să ne ajute. E mai

probabil să avem nevoie de ajutor în a alege creditul ipotecar potrivit decât în a alege franzela potrivită.

Frecventa

Chiar și problemele grele devin mai ușoare, odată cu timpul și exersându-le. Noi, cei doi autori ai acestei cărți, am reușit să învățăm cum să servim o minge de tenis în terenul adversarului, cu o regularitate rezonabilă (iar în cazul lui Sunstein, chiar cu velocitate!), însă ne-a luat ceva timp. Prima dată când oamenii încearcă să execute această mișcare, au noroc dacă mingea trece peste fileu, că despre ajuns în zona de serviciu n-are rost să mai vorbim. Practica e mama perfecțiunii (sau măcar a îmbunătățirii).

Din păcate, unele dintre cele mai importante decizii pe care le luăm în viață nu-ți dau nicio ocazie să le exersezi puțin în practică. Majoritatea studenților aleg un colegiu doar o dată. în afara Hollywoodului, cei mai mulți dintre noi ne alegem o soție nu mai mult de, mă rog, două sau trei ori. Puțini dintre noi ajung să încerce multe cariere diferite. Iar în afara spațiului științifico-fantastic, nu primim decât o singură șansă ca să economisim pentru pensie (deși putem face unele ajustări pe parcurs). în general, cu cât miza e mai mare, cu atât avem mai puține posibilități să exersăm practic decizia. Cei mai mulți dintre noi cumpără case și mașini nu mai des decât o dată sau de două ori într-un deceniu, dar au multă experiență practică în a cumpăra de mâncare. Majoritatea familiilor stăpânesc perfect arta de a ține sub control inventarul la cereale și lapte, și nu prin rezolvarea vreunei ecuații matematice, ci prin metoda învățatului din greșeli'.

* E o profundă ironie aici. Mulți economiști se uită chiorâș la experimentele psihologice, pe motiv că experimentele sunt doar pentru

„mize mici" și că oamenilor nu li se oferă suficiente

Nimic din toate acestea nu arată că guvernul ar trebui să vină și să le spună oamenilor cu cine să se căsătorească sau ce să studieze. Cartea pe care o ai în față este despre paternalism *libertarian.* în acest punct, nu vrem decât să subliniem că alegerile dificile și care survin rar sunt candidate ideale pentru ghionturi.

Feedbackul

Nici măcar exercițiul practic nu poate duce la perfecțiune, dacă oamenii nu au ocazii bune din care să învețe. Este cel mai probabil să survină învățarea dacă oamenii primesc un feedback clar și imediat după fiecare încercare. Să zicem că îți exersezi dibăcia la jocul de golf, pe un teren de antrenament. Dacă lovești zece mingi spre aceeași gaură, e ușor să simți, la un moment dat, cam cât de tare trebuie să balansezi crosa. Până și cel mai puțin talentat jucător va învăța, curând, cum să estimeze distanta, în asemenea condiții. Dar să zicem că trebuie să exersezi fără să poți vedea unde se duce mingea. într-un

ocazii ca să învețe Aceiași economiști susțin că, dacă miza ar fi ridicată și subiecților li s-ar da posibilitatea să exerseze o minimă perioadă, atunci „ar ști cum să procedeze". Există cel puțin două probleme cu o asemenea argumentație. în primul rând, nu avem nicio dovadă din cercetare că performanța se îmbunătățește odată cu creșterea mizei. La o primă aproximare, miza pur și simplu nu pare să conteze prea mult (vezi Camerer și Hogarth, 1999). în al doilea rând, și mai important, știința economiei se presupune că ne-ar ajuta să explicăm marile decizii din viață, iar acestea sunt deciziile care vin fără prea multe experiențe anterioare de probă. Poate că numărul divorțurilor ar fi mai coborât, dacă oamenii ar avea câteva „căsătorii de probă" între 20 și 30 de ani sau chiar 40, înainte de a se așeza la casa lor pentru totdeauna (deși nu suntem deloc siguri în privința acestei previziuni), dar realitatea este că, în viața reală, alegerea unui partener de viață este o decizie grea, pe care oamenii o iau prost adeseori. în mod similar, probabil că am avea mai puțini taximetriști cu un doctorat în filosofie, dacă alegerea unei facultăți s-ar putea face în urma unei

experiențe de probă, dar, la vârsta de 35 de ani, e cam greu să vii și să spui „gata, eu vreau să iau totul de la început" (n.a.).

asemenea mediu, poți să te antrenezi de dimineața până seara, că tot n-ai să-ți îmbunătățești jocul.

Din nefericire, multe dintre alegerile pe care le ai de făcut în viață sunt ca atunci când lovești mingile de golf fără să poți vedea unde se duc, și dintr-un motiv foarte simplu: situația nu este structurată pentru a furniza un feedback bun. De exemplu, obținem de obicei feedback numai legat de opțiunile pe care le selectăm, nu și pentru cele pe care le-am respins. Cu excepția cazului în care ne dăm peste cap ca să experimentăm, s-ar putea să nu aflăm niciodată că există alternative la posibilitățile cu care ne-am obișnuit. Dacă o iei pe traseul lung spre casă în fiecare seară, s-ar putea să nu afli niciodată ca există imul mai scurt. Procesele îndelungate nu oferă decât rareori un feedback bun. Cineva poate să mănânce gras ani întregi, fără niciun semnal de avertisment, până la primul infarct miocardic. Când mecanismul de feedback nu funcționează, probabil am avea de câștigat dintr-un ghiont.

Să știi ce-ți place

Cei mai mulți dintre noi au o idee destul de clară dacă preferă înghețata cu cafea celei cu vanilie, pe Frank Sinatra lui Bob Dylan și cărțile polițiste celor de literatură SF. Acestea sunt exemple pentru care am avut timpul necesar să încercăm diversele variante disponibile și să aflăm care ne sunt gusturile. Dar să zicem că trebuie să-ți previzionezi preferințele pentru ceva cu care nu ești familiarizat, ca atunci când iei prima dată masa într-o țară cu bucătărie exotică. Turiștii deștepți apelează adeseori la alții (la chelneri, de pildă) pentru o mână de ajutor: „Celor mai mulți străini le place X și nu le place Y“. Chiar și în locuri nu atât de exotice, poate fi un lucru deștept să lași pe altcineva să aleagă pentru tine. Două dintre cele mai bune restaurante din Chicago (Alinea și Charlie Trotter’s) le oferă clienților cele mai puține variante de alegere. La Alinea, clientul decide doar dacă vrea cincisprezece farfurii foarte mici sau 25 de farfuriuțe minuscule. La Charlie Trotter’s, clientul este întrebat doar dacă dorește să se limiteze la

legume sau nu. (în ambele localuri ești întrebat dacă ai alergii sau restricții la mâncare.) Avantajul în a avea atât de puțină libertate de alegere constă în faptul că bucătarul este astfel autorizat să-ți gătească lucruri la care nu te-ai fi gândit niciodată, și cu atât mai puțin să le comanzi.

Oamenilor le vine deosebit de greu să ia o decizie bună atunci când au dificultăți în a traduce variantele de alegere cu care se confruntă în experiențe personale pe care urmează să le aibă. Un exemplu banal ar fi, să zicem, atunci când comanzi ceva de mâncare dintr-un meniu scris într-o limbă pe care nu o înțelegi. Dar, chiar și atunci când știi ce înseamnă cuvintele folosite, se poate întâmpla să nu poți traduce variantele considerate în termeni care să aibă cât de cât sens pentru tine.

Uite, să luăm problema alegerii unui fond mutual pentru investițiile din planul tău de pensie. Majoritatea investitorilor (inclusiv subsemnații) s-ar scărpina îndelung în cap dinaintea unei comparații între un fond „cu aprecierea capitalului“ și unul cu „dividend dinamic“, dar, chiar dacă modul în care sunt folosite aceste cuvinte le-ar deveni comprehensibil, problema tot n-ar fi rezolvată. Ce are nevoie să știe un investitor este cum afectează alegerea între cele două fonduri puterea lui de cumpărare, odată ajuns la pensie, în lumina mai multor scenarii diferite - un lucru pe care chiar și un expert înarmat cu niște softuri performante și un bagaj complet de cunoștințe despre portofoliile deținute de fiecare fond poate întâmpina dificultăți în a-l analiza. Aceeași problemă apare și în cazul planurilor de asigurări medicale; e foarte posibil să înțelegem prea puțin care ar fi efectele alegerii noastre. Dacă fata ta contractează o boală rară, o vei putea duce la un specialist bun? Cât timp va trebui să petreacă pe lista de așteptare? Atunci când oamenilor nu le vine deloc ușor să previzioneze cum anume vor ajunge alegerile făcute să le afecteze viața, au mai puțin de câștigat din existența a numeroase opțiuni - și poate chiar din aceea că fac alegerea singuri. Un ghiont s-ar putea dovedi bine-venit.

Pieţele - un verdict ambiguu

Discuția de până aici sugerează că oamenii ar putea avea cea mai mare nevoie de un ghiont bun pentru alegeri care își manifestă efectele cu întârziere; alegeri care sunt dificil de făcut, deloc frecvente și fără un

feedback prompt și relevant; și alegeri în raport cu care individul în cauză are o experiență ambiguă. O întrebare firească ar fi dacă pieţele libere pot rezolva problemele noastre chiar și în asemenea condiții.
Adeseori, concurența de piață va face foarte multe lucruri bune. în unele cazuri însă, firmele sunt puternic motivate să se ocupe de slăbiciunile oamenilor și să le exploateze în folos propriu.

Observă mai întâi că multe produse de asigurare sunt grevate de toate elementele specifice pe care le-am schițat mai sus. Beneficiile deținerii unei asigurări pot apărea doar după un timp, probabilitatea de a cere o despăgubire este greu de analizat, consumatorii nu primesc feedback util despre cât de rentabilă le este achiziționarea unei polițe de asigurare, iar legătura dintre ceea ce cumpără și ceea ce obțin poate fi una ambiguă. Dar piața asigurărilor este una competitivă, deci nimic mai firesc decât să ne punem întrebarea dacă ne putem bizui pe forțele pieței pentru a „rezolva“ problema alegerilor istovitoare.

Să ne imaginăm două lumi diferite: într-una dintre ele, Econolumea, toti consumatorii sunt Econ-oameni si nu au nicio problemă cu alegerile dificile. Toate deciziile cantitative, inclusiv cumpărarea unei polițe de asigurare, sunt floare la ureche pentru ei. (Econ-oamenii sunt parțial statisticieni.) Cealaltă se numește Umanolumea, iar aici unii dintre consumatori sunt Oameni, având toate trăsăturile care caracterizează în general această specie, în timp ce restul sunt Econ-oameni. în ambele lumi există piețe care funcționează bine și cel puțin câteva firme perfect raționale, care și-au angajat ca manageri niște Econ-oameni. întrebarea de bază care se pune este dacă asigurările cumpărate în Umanolume vor fi la fel cu cele cumpărate în Econolume. Cu alte cuvinte, piețele care funcționează bine pot face irelevantă umanitatea Oamenilor?

Pentru a putea analiza această întrebare, să începem cu un exemplu simplu, inspirat de un foarte frumos poem scris de Shel Silverstein (1974), intitulat „Deștept“. Poemul nu e doar superb, ci și plin de umor, deci, dacă ai la îndemână un computer, îți sugerăm să dai o căutare pe Google după „Smart“ și „Shel Silverstein“ și să citești poemul chiar acum. Nicio grijă, așteptăm până vii înapoi, nu mergem mai departe fără tine’.

Pentru aceia dintre voi care cititi aceste rânduri când sunteti in avion (sau vă e prea lene să vă dați jos din pat), povestea spusă de poem e simplă. Naratorul-copil povestește cum tatăl lui i-a dat o bancnotă de un dolar, pe care el a fost destul de chibzuit

* Silverstein i-a dat personal permisiunea lui Thaler să folosească poemul într-un articol academic publicat în 1985 - zicea că-l amuză copios să-și vadă opera apărând în *American Economic Review -,* dar acum poemul se află sub controlul celor ce-i administrează moștenirea, care, după mai multe ghionturi (cunoscute altfel sub denumirea de rugăminți disperate), ne-au refuzat permisiunea de a-l reproduce aici. Dat fiind că rioi am fi fost mai mult decât încântap' să plătim drepturi de autor, spre deosebire de site-urile pe care le veți găsi cu ajutorul prietenului Google, nu putem decât să presupunem că administratorii masei succesorale nu știu (ca să parafrazăm poemul) că un pic e mai mult deck nimic (n.a.).

s-o schimbe pe două monede de 25 de cenți, căci el (spre deosebire de prostănacii care au acceptat schimbul) știe că doi înseamnă mai mult decât unu. El continuă să facă schimb - cele două monede de 25 de cenți pe trei monede de zece cenți; cele trei monede de zece cenți pe patru monede de cinci cenți; și, în fine, cele patru monede de cinci cenți pe cinci de un cent. Până la urmă, copilul vine înapoi la tată ca să se laude cu schimburile lui deștepte. Moment în care, povestește băiatul, tatăl a fost „atât de mândru [de fiul lui], încât i-a pierit graiul".

Să zicem că unii Oameni dintr-o economie de piață care funcționează bine preferă să aibă două monede de 25 de cenți, în loc de una de un dolar, pentru că doi înseamnă mai mult decât unu. Ce se întâmplă cu ei? Suferă un prejudiciu? Influențează prețurile de pe piață? Răspunsurile la aceste întrebări depind puțin de cât de nătângi sunt oamenii în cauză, dar hai să zicem că, deși ei preferă monedele divizionare înaintea bancnotelor de un dolar, preferă mai multe asemenea monede, și nu mai puține (din moment ce le plac la nebunie monedele). Aceasta înseamnă că, deși ar fi dispuși, în principiu, să dea la schimb un dolar pe două monede de 25 de cenți, nu vor fi nevoiți să facă acest lucru pentru că băncile (printre alți concurenți de pe piață) vor fi perfect încântate să le ofere patru monede la un dolar, ca să-i

câștige de clienți. Bineînțeles, iubitorii de monede vor crede că s-au ales cu un chilipir fantastic, dar, câtă vreme există concurență în furnizarea acestor monede, banul de 25 va continua să se vândă cu 25 de cenți și pasiunea irațională a iubitorilor de astfel de monede va fi esențialmente una benignă, fără să le aducă vreun prejudiciu celor care suferă de această afecțiune (în ambele sensuri ale termenului).

Sigur, noi am dat un exemplu extrem, dar există o sumedenie de piețe nu mult diferite de această situație. în majoritatea timpului, concurența garantează că prețul servește drept semnal fidel al calității. De obicei (deși nu întotdeauna), sticlele cu vin care costă 50 de dolari sunt mai bune decât cele care costă 20 de dolari. Iar consumatorii iraționali nu vor altera piața, cât timp nu sunt atât de mulți încât să predomine. Așadar, dacă unii oameni aleg vinul după cât de mult le place eticheta, nu vor fi prejudicial, dar, dacă foarte multă lume începe să procedeze la fel, vinul ambalat în sticle cu etichete atrăgătoare va fi supraevaluat, adică va avea un preț exagerat.

Pentru ca acești consumatori iraționali să fie protejați, trebuie să existe concurentă. Uneori, această concurentă nu exis-tă. Gândește-te la cazul garanțiilor extinse pentru aparatele electrocasnice mici, de regulă un târg prost pentru consumatori. Ca să luăm un exemplu particular, chiar dacă ipotetic, să zicem că un telefon mobil costă 200 de dolari. Telefonul are garanție inclusă în preț, pentru primul an de zile, dar compania vânzătoare oferă o extindere a garanției și pentru al doilea an de utilizare, contra sumei de 20 de dolari. Consumatorul are în plan să-și cumpere un telefon nou, după ce s-au scurs doi ani din durata de viață a primului. Să zicem că probabilitatea ca telefonul să se strice în al doilea an de utilizare este de unu la sută, deci consumatorul mediu va obține beneficii în valoare de doi dolari, dacă cumpără această garanție echivalentă cu o poliță de asigurare - dar prețul garanției extinse este de 20 de dolari inclusiv un profit normal pentru asigurător și un bacșiș (pardon, comision) pentru persoana care a făcut vânzarea în magazinul de telefoane.

Bineînțeles, Econ-oamenii înțeleg toate acestea și nu cumpără garanții extinse. Dar Oamenii vor garanții extinse, poate pentru că vânzătorul le dă „un sfat prietenesc“, cum că ar fi o idee bună, sau poate pentru că își

închipuie, eronat, că telefoanele mobile se strică în 15 la sută dintre cazuri, și nu în unu la

sută, sau poate pentru că preferă „să-și ia măsuri de siguranță, decât să le pară rău“.

Ce se întâmplă mai departe? Forțele pieței împing de pe piață aceste garanții extinse? Sau concurența împinge prețul garanțiilor extinse în jos, până la doi dolari, cât este valoarea estimată a daunelor probabile? Nu și, respectiv, nu. (înainte de a trece la explicații, observă că garanții extinse găsim peste tot și din belșug în lumea reală și mulți oameni le cumpără. Sfat: Nu face ca ei.)[2]

Pornind de la premisele noastre, garanția extinsă este un produs care, pur și simplu, n-ar trebui să existe. Dacă Oamenii ar realiza că plătesc 20 de dolari pentru o asigurare care valorează doi dolari, n-ar mai cumpăra-o. Dar, dacă nu realizează acest lucru, piețele nu pot să clarifice situația și nici n-o vor face. Concurența nu va împinge prețul în jos, în parte pentru că persoana care face vânzarea are nevoie de ceva timp ca să convingă pe cineva să cumpere o garanție în valoare de doi dolari și în parte pentru că unor terțe părți le este greu să intre pe această piață în condiții de eficiență. Probabil vă gândiți că firmele i-ar putea educa pe oameni să nu cumpere garanția -într-adevăr, sigur că ar putea, dar de ce ar face-o? Dacă tu cumperi ceva ce n-ar trebui să cumperi, cum câștig eu bani convingându-te să nu cumperi?

Aici e vorba despre un principiu general valabil. Dacă consumatorii dau dovadă de o credință nu în totalitate rațională, adeseori firmele au mai multe motive (raționale) să se ofere să satisfacă această credință, decât s-o facă să dispară. Pe vremea

când multor oameni încă le mai era frică să zboare cu avionul, în toate aeroporturile se vindeau asigurări de călătorie cu avionul, la prețuri exorbitante. Nu vedeai niciun chioșc prin aeroporturi unde oamenii să fie sfătuiți, contra cost, să nu cumpere asemenea asigurări.

Pe multe piețe, firmele se vor concura între ele pentru atragerea acelorași consumatori, dar vor oferi produse care nu sunt doar diferite între ele, ci chiar și direct opuse unele față de altele. Unele firme vând țigări; altele vând produse care te ajută să te lași de fumat. Unele firme vând preparate fast-food; altele vând sfaturi despre cum să mănânci sănătos. Dacă toți consumatorii ar fi Econ-oameni, atunci n-am avea motive să ne batem capul care dintre aceste interese concurente are câștig de cauză. Dar, dacă unii dintre consumatori sunt Oameni care fac câteodată alegeri greșite (greșite din punctul lor de vedere, desigur), atunci probabil că e în interesul nostru al tuturor să știm care tabără iese învingătoare. Firește că statul poate să scoată în afara legii anumite genuri de activități, dar noi, ca paternaliști libertarieni, preferăm să înghiontim, nu să interzicem - și suntem acut conștienți că organismele statului sunt populate de Oameni.

Ce se poate face pentru a da o mână de ajutor? în capitolul următor vom descrie principalul nostru instrument: arhitectura alegerii.

Arhitectura alegerii

Mai pe la începutul carierei, Thaler le preda studenților de la managementul afacerilor un curs despre luarea deciziilor. Studenții mai plecau uneori înainte să se termine ora, fiindcă aveau fixate interviuri de angajare (sau partide de golf), și se străduiau să se strecoare afară din sala de curs cât mai discret cu putință. Din nefericire pentru ei, singura cale de ieșire era prin ușa dublă de lângă podiumul profesorului și în fața întregii grupe de studenți (chiar dacă nu și în raza vizuală directă a lui Thaler). Ușile erau echipate cu niște mânere cilindrice verticale, mari și frumoase, din lemn, de vreo jumătate de metru, de care trebuia să tragi ca să deschizi. Odată ajunși lângă aceste uși, studenții se vedeau confruntați cu două porniri conflictuale. Unul dintre instincte le spunea că, pentru a ieși dintr-o încăpere, trebuie să împingi ușa în afară. Celălalt instinct le spunea că,

atunci când ai în față niște mânere mari din lemn, așezate pe verticală și pe care se vede clar că au fost concepute ca să le apuci, trebuie să tragi de ele. S-a vădit, în final, că acest ultim instinct îl ia pe primul, căci fiecare student care voia să iasă din sală începea prin a trage de unul din mânere. Din păcate, ușa se deschidea în afară.

La un moment dat în timpul semestrului. Thaler le-a atras studenților atenția asupra acestui lucru, când unul dintre colegii lor, extrem de stânjenit, se căznea să tragă de mânerul ușii ca să scape din clasă. începând din acel moment, pe măsură ce vreunul dintre studenții se ridica să plece, tot restul grupei stătea cu sufletul la gură să vadă dacă va trage sau va împinge. Uluitor, dar cei mai mulți au continuat să tragă! Sistemul lor

Automat a triumfat; semnalul emis de falnicul mâner din lemn, pur și simplu, nu putea fi împiedicat să-și facă efectul. (Și lui Thaler i s-a întâmplat, cu alte ocazii, să constate rușinat că și el se opintește să tragă, în loc să împingă.)

Ușile în cauză sunt un exemplu de arhitectură proastă, pentru că încalcă un principiu simplu cu un nume bombastic: compatibilitatea reacției cu stimulul. Ideea este că trebuie ca semnalul pe care îl recepționezi (adică stimulul) să fie în concordanță cu acțiunea dorită. Atunci când apar neconcordanțe, rezultatul are de suferit și oamenii comit greșeli copilărești.

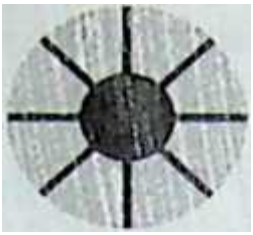
Să luăm, de exemplu, efectul unui semn mare și roșu, de formă octogonală, care spune GO („Liber“). Dificultățile induse de asemenea incompatibilități sunt ușor de demonstrat experimental. Una dintre cele mai faimoase astfel de demonstrații este testul Stroop (1935). în varianta modernă a acestui experiment, subiecții se uită la cuvinte proiectate în ritm rapid pe un monitor de calculator și au de îndeplinit o sarcină foarte simplă. Trebuie să apese pe butonul din dreapta dacă văd un cuvânt scris cu roșu și pe butonul din stânga dacă văd unul scris cu verde. Oamenilor li se pare ușoară această sarcină și învață s-o execute foarte repede, cu mare acuratețe... până în clipa când li se aruncă o minge cu efect, sub forma cuvântului VERDE scris cu roșu sau a cuvântului ROȘU scris cu verde. Pentru aceste semnale incompatibile, ritmul de reacție încetinește și rata

de eroare crește. Un motiv-cheie este acela că Sistemul Automat citește cuvântul mai rapid decât poate sistemul de identificare a culorilor să decidă ce culoare are textul. Uită-te la cuvântul VERDE scris ca text cu roșu, și Sistemul Automatic care nu gândește se și repede să apese pe butonul din stânga - care, bineînțeles, este cel greșit. Poți încerca să faci și singur testul. Ia un mănunchi de carioci sau creioane colorate și scrie o listă cu denumiri ale culorilor, având grijă ca majoritatea să fie scrise cu altă culoare decât cea pe care o denumesc. (Și mai bine: pune vreun puști din apropiere să facă asta pentru tine.) Pe urmă, citește denumirile culorilor cât de repede poți (citește cuvântul, adică, și ignoră culoarea) - ușor, nu? Acum, spune culoarea în care este scris fiecare cuvânt, cât de repede poți și ignorând cuvântul în sine - cam greu, nu? în activități ca aceasta, Sistemul Automat îl învinge întotdeauna pe cel Reflexiv.

Deși n-am văzut niciodată un semn de stop pe culoarea verde, uși ca acelea descrise mai sus întâlnim în multe locuri, și toate încalcă aceleași principiu. Porțiunile de platbandă de pe ușile batante spun „împinge-mă!“, iar mânerele cilindrice mari spun „Trage-mă!“, deci nu te aștepta ca oamenii să împingă mânerele! Este un eșec al arhitecturii de a se plia pe principiile fundamentale ale psihologiei umane. Viața ne este plină de produse care suferă de asemenea defecte. Nu este evident că butoanele cele mai mari ale unei telecomenzi de televizor ar trebui să fie cel de aprins/stins, cele de schimbare a canalelor și cele de volum al sunetului? Și totuși câte telecomenzi nu vedem care au controlul volumului de aceeași dimensiune cu butonul de control al inputului (și, odată apăsat accidental, poate face imaginea să dispară)?

Factorul uman poate fi totuși înglobat în design, așa cum ilustrează minunata carte a lui Don Norman, *The Design of Everyday Things',* 1990. Unul dintre cele mai bune exemple pe care el le dă în carte este cel al unei plite simple cu patru ochiuri (figura 5.1). Majoritatea acestor plite au arzătoarele aranjate simetric, așa cum se vede în prima imagine de sus a figurii, butoanele de control fiind așezate în linie, dedesubt. într-o asemenea configurație, poți face ușor confuzie între butonul care aprinde arzătorul din față și cel care aprinde arzătorul din

* Carte apărută și în limba română cu titlul *Deși griul lucrurilor de zi cu zi,* traducere din engleză de Mihaela Sofonea, Publica, 2010 (n.r.).

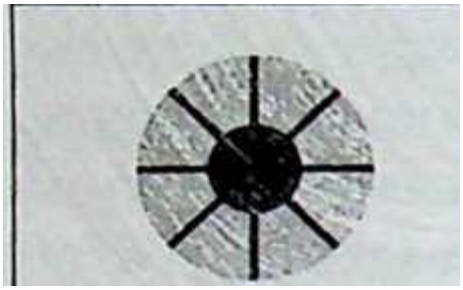


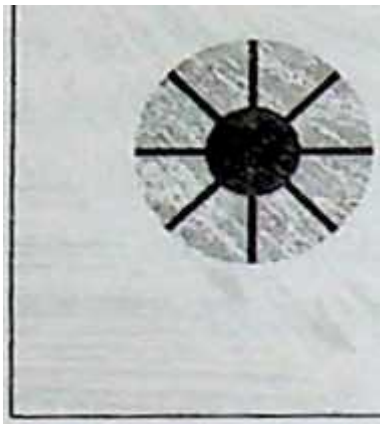
X

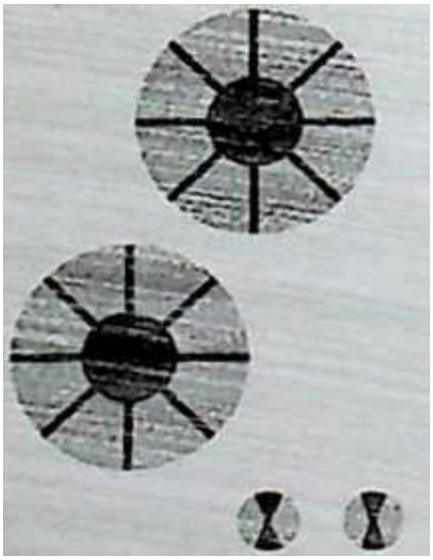
spate

I

spate







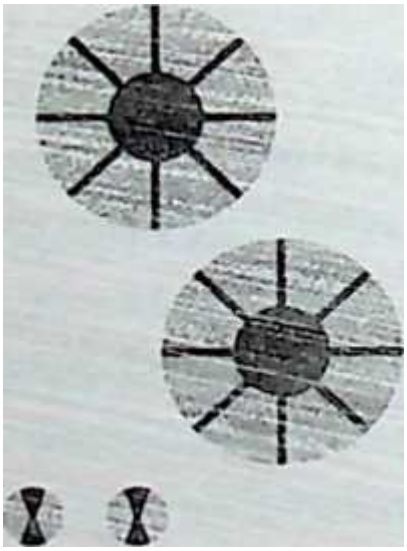


Figura 5.1. Trei modele de plită cu patru arzătoare

spate - multe oale și cratițe s-au ars din cauza asta. Celelalte două modele pe care le-am ilustrat simt doar două dintre multele posibilități mai bune.

Nicio instanță de arhitectură a alegerii nu s-a bucurat de mai multă atenție decât de-acum faimoasa muscă din pisoarele aeroportului Amsterdam. Precum poate vă amintiți, plasarea falsei muște în pisoare a redus cu 80 la sută gradul de stropire, ceea ce înseamnă un succes extraordinar în materie de înghiontim. întreprinzătorul și inginerul Doug Kempel a transformat experimentul cu musca într-o mică firmă de comerț online cu abțibilduri pe care este imprimată o muscă. „Obiectivul meu este nimic mai puțin decât să salvez lumea, câte un pisoar o dată, pe rând“, ne-a spus el. „Eu cred cu adevărat că acest produs foarte simplu poate face ca toaletele să rămână mai mult timp curate. Mai puțină muncă de curățare înseamnă mai puține chimicale folosite. Nu strică nici dacă îi face pe oameni să râdă.“ Kempel spunea că mușteIe lui s-au vândut teribil de bine în Marea Britanie și le-a trimis spre baruri, restaurante, școli, biserici și, da, aeroporturi.

Multă lume, prieteni sau alții, ne-au spus că au văzut aceste muște peste tot pe cuprinsul globului, în locuri cum ar fi Terminalul 4 din Aeroportul John

E Kennedy al orașului New York, în aeroporturi din Moscova, München, Singapore, Seattle și Detroit, în toaletele de la Universitatea Purdue, Universitatea Colorado, Colegiul Comunitar Broward și mai peste tot prin Olanda. Unul dintre intrepizii noștri reporteri, Steffen Altmann, a depistat un pisoar inspirat de „cel mai frumos joc“ (fotbalul european, ca să fie mai limpede pentru cititorii noștri americani), cu o poartă mititică din plastic fixată pe mijlocul vasului de porțelan, la Bonn, în Germania. Dar nu toate pisoarele te duc cu gândul la joacă și amuzament. Uite, de exemplu, „PișEcranul“ (ei da, chiar așa se numește), tot din Germania.

OK, e un joc, dar cu un mesaj foarte serios: „Nu te urca băut la volan!“. Imaginat ca „experiență interactivă - a nu se confunda cu Wii“, PișEcranul este practic un insert cu senzori de presiune, încastrat în vasul pisoarului, care simulează cum e să pornești la drum cu mașina după ce-ai băut câteva pahare. Un grup de IT-iști creatori de jocuri video a făcut echipă cu Serviciile de Taximetrie din Frankfurt pentru a dezvolta un simulator sofisticat de condus mașina, care începe atunci când tu, mă rog, îi dai drumul, și deviază brusc mașina atunci când și tu, mă rog, deviezi jetul. Te obligă la reacții rapide, pe care cei care au băut peste măsură nu le mai au, și se termină cu un accident șocant, care nu lasă loc de îndoială asupra consecințelor, atunci când amesteci alcoolul cu viteza la volan. „Ești prea îmbibat ca să conduci? Ia un taxi!“, scrie pe ecran în final, după care urmează numărul de telefon al Serviciilor de Taximetrie din Frankfurt.

Lecția pe care o avem de învățat din ideea cu musca pe pisoare este că designerii nu trebuie să uite nicio clipă că utilizatorii obiectelor pe care ei le creează sunt Oameni, confruntați zilnic cu o multitudine de alegeri și indicii, semnale și sugestii. Obiectivul acestui capitol este să dezvolte aceleași idei și pentru arhitecții alegerii. Dacă și tu, în mod indirect, influențezi alegerile pe care le fac alți oameni, se cheamă că ești un arhitect al alegerii. Și, din moment ce alegerile pe care tu le influențezi vor fi făcute de Oameni, va trebui ca arhitectura ta să reflecte o bună înțelegere a comportamentului uman. în particular, va trebui să te asiguri că Sistemul Automat nu se buimăcește complet. în acest capitol vom descrie câteva principii de bază cu ajutorul cărora se construiește o arhitectură bună (sau mai puțin bună) a cunoașterii.

Opțiunile implicite pavează calea minimei rezistente

t

Din motive despre care am vorbit deja, mulți oameni vor opta pentru orice variantă le impune cel mai puțin efort sau „calea minimei rezistențe“. Amintește-ți de discuția despre inerție, preferința pentru statu-quo și euristica lui „mi-e indiferent“. Date fiind toate aceste forțe, dacă pentru o opțiune dată există o variantă implicită - o variantă obținută în situația în care cel care alege nu face nimic -, atunci ne putem aștepta ca un mare număr de oameni să sfârșească prin a avea parte de varianta respectivă, indiferent dacă ea este bună sau nu pentru ei. Și, precum am mai subliniat, aceste tendințe comportamentale spre a nu face nimic vor fi întărite, dacă opțiunea implicită vine însoțită de o sugestie implicită sau explicită că reprezintă planul de acțiune normal sau chiar recomandat.

Variantele implicite sunt ubicue și redutabile. Mai sunt și inevitabile, în sensul că pentru orice nod existent al unui sistem de arhitectură a alegerii trebuie să existe o regulă asociată care stabilește ce se întâmplă cu cel care ia decizia, dacă acesta nu face nimic. Bineînțeles, de obicei, răspunsul va fi acela că, dacă eu nu fac nimic, nu se schimbă nimic; ceea ce s-a întâmplat până acum va continua să se întâmple. Dar nu întotdeauna. Unele mașinării periculoase, cum ar fi drujbele și mașinile de tuns iarba, sunt prevăzute din fabricație cu „butonul mortului“, adică un clichet de blocare care oprește automat funcționarea utilajului în cauză, dacă îi dai drumul din mână. Când îți lași computerul nefolosit o vreme, ca să răspunzi la telefon, e foarte puțin probabil să se întâmple ceva, decât dacă te-a uitat Dumnezeu vorbind, moment în care se activează economizorul de ecran, iar dacă-ți neglijezi computerul suficient de mult timp, se prea poate să se blocheze.

Firește, poți alege singur cât timp să treacă până la activarea economizorului de ecran, dar ca să implementezi această opțiune trebuie să faci ceva. Computerul tău a venit probabil din fabricație cu un timp implicit de activare a economizorului. Am zice că, după toate probabilitățile, computerul tău are și azi aceleași setări.

Multe organizații, fie ele din sectorul public sau din cel privat, au descoperit enorma putere a opțiunilor implicite. Firmele de succes cu siguranță. îți amintești ideea cu reînnoirea automată a abonamentului la o revistă? Dacă reînnoirea se face automat, mulți oameni vor continua să rămână abonați la reviste pe care nu le citesc. Departamentele de vânzări ale majorității redacțiile de reviste sunt conștiente de acest lucru. Atunci când descarci de pe net un soft nou, în multe cazuri vei avea de ales între numeroase opțiuni. Vrei instalarea „normală“ sau una „personalizată“? De regulă, una dintre căsuțele de opțiune este deja bifată, indicând faptul că este varianta implicită. Ce căsuțe bifează de obicei furnizorii de softuri? Putem

distinge fără greutate două motivații diferite: interesul clientului și interesul propriu al furnizorului. în categoria ajutorării clientului ar fi să faci implicită instalarea normală, dacă majoritatea clienților ar întâmpina dificultăți cu cea personalizată, în categoria interesului propriu al furnizorului ar fi să faci implicit acceptul de a primi e-mailuri cu informații despre produse noi. în experiența noastră, majoritatea softurilor vin cu alegeri implicite în interesul clientului, acolo unde este vorba despre instalare, dar multe vin cu opțiuni implicite favorabile furnizorului, în privința altor alegeri. Vom avea mai multe de spus despre motive, dar nu acum, ci mai târziu. Pentru moment, să notăm faptul că nu toate opțiunile implicite sunt selectate pentru a-i face viața mai ușoară sau mai bună celui care trebuie să aleagă.

Am subliniat faptul că regulile implicite sunt inevitabile - că instituțiile private și sistemul legal nu pot evita alegerea lor. în unele cazuri, chiar dacă nu în toate, există o condiționare importantă a acestei afirmații. Arhitectul alegerii îi poate forța pe cei care aleg să-și ia propria decizie de alegere, alta decât „mi-e indiferent“. Noi numim această abordarea „alegerea necesară“ sau „alegerea obligatorie“. în exemplul cu softul de calculator, alegerea necesară ar fi pusă în aplicare prin a lăsa toate căsuțele nebifate și a impune ca măcar una dintre ele să fie bifată, cu fiecare ocazie, pentru a se putea trece la pasul următor al instalării softului. în cazul furnizării informațiilor de contact pentru cei care fac recrutare în armată, ne-am putea imagina un sistem în care să fie necesar ca studenții (sau părinții lor) să completeze un formular în care să indice dacă doresc să pună la dispoziție informațiile de

contact. în cazul problemelor cu încărcătură emoțională, cum este și aceasta, o asemenea politică de acțiune ar avea o putere de atracție considerabilă, fiindcă oamenii poate că nu vor să fie implicit împinși într-o opțiune pe care poate o detestă (dar nu o resping din cauza inerției sau din cauza presiunii sociale, fie ea reală sau aparentă).

Noi credem că alegerea necesară, susținută de mulți cărora le place libertatea, este, uneori, cea mai bună cale de urmat. Gândește-te totuși la două aspecte: în primul rând, Oamenii vor considera adeseori că alegerea necesară e o bătaie de cap, dacă nu și mai rău, și ar prefera să aibă o variantă implicită bună. Majoritatea softurilor descărcabile vin cu două opțiuni de instalare, normală și personalizată. Setarea normală este o lungă listă de funcții. Ar fi util pentru clienți dacă firmele ar scoate cumva în evidență cele mai comune sau mai populare dintre acestea. în exemplul cu softul de calculator, ar fi realmente util să știi care sunt setările recomandate. Cei mai mulți utilizatori n-au niciun chef să fie obligați să citească un manual incomprehensibil, ca să poată stabili ce setare ezoterică să aleagă. Atunci când alegerea este un demers complicat și dificil, e foarte probabil că oamenii ar aprecia enorm o variantă implicită de bun-simț. Nu prea reiese de nicăieri, adică din niciun principiu rațional evident, că ar trebui să fie forțați să aleagă.

în al doilea rând, alegerea necesară este, în general, mai potrivită pentru decizii simple, de tip „da sau nu“, decât pentru alegeri mai complexe. La restaurant, opțiunea implicită ar fi să iei felul de mâncare așa cum îl prepară șeful bucătar de obicei, cu posibilitatea de a cere ca anumite ingrediente să fie scoase sau adăugate. în caz extrem, alegerea necesară ar impune clientului să-i dea șefului bucătar rețeta pentru fiecare fel de mâncare pe care îl comandă! Când alegerile sunt complexe, cea necesară s-ar putea să nu fie o idee prea bună; s-ar putea chiar să nu fie nici măcar fezabilă.

Dezlegare la greșeli

Oamenii fac greșeli. Un sistem bine gândit se așteaptă ca utilizatorii lui să greșească și este cât mai iertător cu putință. Câteva exemple din realitatea practică ne ajută ilustrăm acest lucru:

• în sistemul metroului parizian, Le Métro, utilizatorii introduc o cartelă de mărimea unui bilet de cinema într-un aparat care citește cartela, imprimă pe cartelă o înregistrare care să arate că a fost folosită și apoi o „scuipă“ afară printr-un orificiu aflat în partea de sus a aparatului. Cartelele au o bandă magnetică pe o parte, dar în rest sunt simetrice. Când Thaler a făcut prima lui vizită la Paris, nu prea era sigur cum trebuie folosit sistemul, așa că a încercat să bage cartela „cu dinții în sus“, adică partea pe care se vedea banda magnetică, și, spre marea lui satisfacție, a constatat că funcționează. După mulți ani și multe alte călătorii la Paris, s-a întâmplat să fie cu un amic care venea prima oară, drept care s-a apucat, mândru nevoie mare, să-i demonstreze cum se folosește corect sistemul Le Métro - la care nevastă-sa a început să râdă. Se pare că, la metroul parizian, n-are nicio importanță cu ce parte în sus bagi cartela în aparat!

în contrast flagrant cu Le Métro este sistemul folosit în majoritatea parcajelor etajate din Chicago. Când intri în parcaj, introduci cârdul de credit într-un aparat care îl citește și te tine minte. Apoi, când pleci cu mașina, trebuie să introduci iarăși cârdul în alt aparat, aflat la bariera de ieșire, ceea ce presupune să întinzi mâna prin geamul portierei și să bagi cârdul într-o fantă. Dat fiind că nu avem simetrie pe cârdul de credit, există patru moduri posibile de introducere în fantă: cu fața cârdului în sus, cu fața cârdului în jos, cu cipul înainte sau cu cipul înapoi. Numai unul dintre aceste patru moduri este cel corect. Și, în ciuda diagramei indicate deasupra fantei, e foarte ușor să bagi cârdul greșit, iar când aparatul îl scuipă afară, nu e imediat evident din ce cauză ți l-a respins sau să-ți amintești în ce fel l-ai plasat prima oară și a fost greșit. Noi, amândoi autorii acestei cărți, am pățit-o și am rămas blocați minute întregi în spatele câte unui prostănac care nu se-nțelegea de nicio culoare cu acest aparat și trebuie să recunoaștem că, ocazional, ne-am numărat și noi printre prostănacii care i-au făcut pe toți cei aflați la coadă să claxoneze nerăbdători.

De-a lungul anilor, automobilele au devenit mult mai prietenoase cu operatorii lor umani (din categoria Oamenilor, adică). Dacă nu-ți pui centura, te bâzâie. Dacă mai ai puțin și rămâi fără benzină în rezervor, apare un semnal de avertizare și s-ar putea să fii și bâzâit. Dacă ai nevoie de un schimb de ulei, mașina ta s-ar putea să-ți spună. Multe mașini vin din

fabricație cu un comutator automat pentru faruri, care le aprinde când mașina merge și le stinge când motorul s-a oprit, eliminând posibilitatea ca ele să rămână aprinse peste noapte și să te lase fără baterie.

Dar unele inovații care te ajută să nu faci greșeli se văd adoptate cu o surprinzătoare încetineală. Să luăm cazul capacului pentru orificiul rezervorului de benzină. La orice mașină făcută cu simț de răspundere, capacul rezervorului este atașat cu o piesă din plastic, astfel încât, atunci când îl scoți ca să alimentezi la pompă, e imposibil să pleci fără el. Noi bănuim că fărâma aceasta de plastic nu poate să coste mai mult de zece cenți. Odată ce o firmă producătoare a avut buna inspirație să includă și acest element, ce scuză ar putea avea producătorii care fac mașini fără așa ceva?!

Uitatul capacului de la rezervor este un tip special de eroare previzibilă pe care psihologii o numesc „eroare de postfinalizare“[1]. Ideea este că, după ce ți-ai terminat sarcina principală, ai tendința să uiți lucruri legate de etapele precedente. Alte exemple în aceeași categorie ar fi uitatul cârdului în bancomat după ce ți-ai scos numerarul sau uitatul documentului original în copiator după ce ți-ai adunat copiile. Majoritatea bancomatelor (deși nu toate) exclud acum această eroare, pentru că îți retumea-ză cârdul imediat și te atenționează sonor. Altă strategie, sugerată de Norman, constă în a folosi ceea ce el numește „o funcție de forțare“, adică să fii obligat să faci mai întâi altceva, ca să obții ceea ce dorești. Așadar, când scoți numerar din bancomat, dacă trebuie mai întâi să-ti scoți cârdul, n-ai să mai uiți să-1 recuperezi din bancomat.

Alt exemplu de design bun, în materie de automobile, se referă la duzele de furtun pentru sortimente diferite de carburant. Duza pentru motorină este prea largă pentru a încăpea în orificiul de rezervor al mașinilor care merg pe benzină, deci n-ai cum să faci greșeala de a pune motorină într-un automobil alimentat cu benzină (deși invers poți, în continuare, să greșești). Același principiu s-a aplicat pentru a reduce numărul de erori în administrarea anesteziilor. Conform unui studiu, 82 la sută dintre „incidentele critice“ au avut drept cauză „eroarea umană“ (mai degrabă decât o defecțiune a aparaturii). Una dintre erorile des întâlnite era

conectarea tubului sau a furtunului pentru o anumită substanță la alt orificiu decât cel potrivit, pacientul primind, astfel, un anestezic greșit. Această problemă a fost rezolvată prin proiectarea aparatului în așa fel încât duzele și conectorii să fie de forme diferite pentru fiecare substanță medicamentoasă administrată. Astfel, a devenit fizic imposibil să comiți această eroare, atât de frecventă înainte[2].

O problemă majoră în domeniul medical este numită „complianța terapeutică“ sau „complianța pacienților la tratamentul medicamentos“. Mulți pacienți, mai ales vârstnici, urmează un tratament în cadrul căruia trebuie să-și ia medicamentele periodic și în dozele prescrise. Așadar, avem aici o întrebare de arhitectură a alegerii: dacă ai de făcut designul conceptual al unui medicament și ți se oferă flexibilitate deplină, cât de des ai vrea ca pacienții tăi să trebuiască să ia medicamentul?

Dacă scoatem din ecuație cazul unei doze unice, admi-

nistrate imediat de doctor (care ar fi situația ideală din toate punctele de vedere, dar adeseori nefezabilă tehnic), atunci soluția imediat următoare pe scara idealului ar fi un medicament de luat o dată pe zi, preferabil dimineața. Este limpede de ce o dată pe zi e mai bine decât de două ori (sau mai multe), deoarece, cu cât trebuie să iei mai des un medicament, cu atât probabilitatea să uiți e mai mare. Frecvența nu reprezintă însă singura grijă, periodicitatea fiind la fel de importantă. O dată pe zi e mult mai bine decât o dată la două zile, pentru că Sistemul Automat poate fi învățat să se gândească: „Pastila mea (sau pastilele mele) de luat în fiecare dimineață, când mă trezesc“. Luatul pastilei devine o obișnuință, iar obișnuințele sunt controlate de Sistemul Automat. în schimb, pe cei mai mulți dintre noi îi depășește situația de a-și reaminti, o dată la două zile, că au de luat o pastilă. (La fel, ședințele care au loc în fiecare săptămână sunt mai ușor de reamintit decât cele care se întâmplă o dată la două săptămâni.) Unele medicamente se iau o dată pe săptămână și majoritatea pacienților o fac duminica (pentru că această zi este diferită de celelalte zile ale săptămânii, pentru majoritatea oamenilor, deci mai ușor de asociat cu luatul medicamentului).

Pilulele anticoncepționale prezintă o problemă deosebită din aceste puncte de vedere, pentru că se iau zilnic timp de o săptămână, după care se face pauză o săptămână. Ca să se rezolve problema și procedeul să devină automat, pilulele se vând, de regulă, într-un folie specială, cu 28 de pilule introduse în compartimente numerotate. Pacientele sunt instruite să ia o pilulă zilnic, în ordinea numerotării. Pilulele de la compartimentul 22 la 28 sunt de tip placebo, unicul lor rol fiind acela de a facilita complianța la tratament a utilizatoarelor Oameni.

- în timp ce lucra la această carte, Thaler i-a trimis un mesaj pe e-mail amicului său economist Hal Varian, care este afiliat cu Google. Thaler intenționa să atașeze la mesaj un draft al introducerii cărții, pentru ca Hal să-și facă o idee despre ce e vorba în carte, dar a uitat, în final, de fișierul care trebuia atașat. Când Hal i-a scris înapoi, ca să ceară fișierul uitat, a observat cu mândrie că Google experimentează o nouă opțiune pentru programul propriu de poștă electronică, „Gmail“, care ar urma să rezolve această problemă. Utilizatorul care pomenește cuvântul *attachment,* dar nu anexează niciun fișier la mesajul de transmis, va fi atenționat: „Ai uitat de anexă?“. Thaler i-a trimis lui Hal fișierul lipsă și i-a spus că exact despre asta e cartea la care scrie.

- Cei care vizitează Londra venind din Statele Unite sau de pe continentul european adesea nu sunt în siguranță, ca pietoni. Au petrecut o viață întreagă obișnuiți ca mașinile să vină spre ei din stânga, deci Sistemul lor Automat știe că în direcția aceea trebuie să se uite. Dar în Marea Britanie automobilele circulă pe partea stângă a drumului, deci pericolul pentru pietoni vine, de regulă, din dreapta. Multe accidente au loc din această cauză. Primăria londoneză încearcă să vină în ajutor cu un design inteligent al lucrurilor. La multe colțuri de stradă, mai ales în zonele frecventate de turiști, pe asfalt scrie cu litere mari, albe: „Uită-te la dreapta!“

Hop cu feedbackul

Cel mai bun mod de a-i ajuta pe Oameni să-și îmbunătățească performanța este prin a le oferi feedback. Sistemele bine proiectate le spun oamenilor

când se descurcă bine și când fac erori. Câteva exemple:

- Aparatele foto digitale le oferă utilizatorilor un feedback mai bun, în general, decât aparatele cu film. După fiecare declanșare, cel care fotografiază poate vedea o versiune (micuță) a imaginii pe care tocmai a surprins-o, ceea ce elimină tot soiul de erori frecvente în epoca aparatelor cu film, începând cu a uita să armezi aparatul sau chiar să pui film în el, continuând cu a uita să scoți capacul obiectivului și terminând cu a nu prinde în cadru fix capul personajului central al pozei! Cu toate acestea, primele aparate digitale lăsau de dorit în privința unui element crucial de feedback. Atunci când făceai o poză, nu primeai niciun indiciu sonor care să-ți spună că imaginea a fost capturată. Modelele moderne scot acum un sunet extrem de satisfăcător, dar complet fals, de „declic“, atunci când s-a capturat o imagine. (Unele telefoane mobile, destinate în primul rând vârstnicilor, emit un fals ton de apel, ca al telefoanelor fixe, din motive similare.)

- Un gen important de feedback este avertismentul că lucrurile nu merg bine sau, și mai folositor, că urmează să nu meargă bine. Laptopurile ne avertizează să băgăm cablul în priză sau să le închidem, atunci când bateria s-a descărcat aproape total. Sistemele de avertizare trebuie totuși să nu cadă în păcatul de a emite atât de multe avertismente încât să fie ignorate. Dacă computerul ne sâcâie tot timpul cu întrebarea „ești sigur că vrei să deschizi fișierul atașat“, vom începe să dăm clic pe „da“ fără a mai sta pe gânduri. Astfel, avertismentele respective devin perfect inutile.

- In multe tipuri de activități feedbackul ar putea fi îmbunătățit. Gândește-te la simpla operație de zugrăvire a tavanului. Sarcina e totuși mai grea decât pare la prima vedere, deoarece tavanul fiind, de obicei, alb, nu prea poți să-ți dai seama, când stratul de vopsea e încă umed, unde sunt porțiunile rămase neacoperite, iar mai târziu, după ce vopseaua s-a uscat, porțiunile respective vor deveni enervant de vizibile. Cum să rezolvăm această problemă? O persoană ingenioasă și binevoitoare a inventat un gen de vopsea pentru tavan care are culoarea roz când e udă, dar devine albă după ce s-a uscat. Cu excepția cazului în care zugravul suferă de un

daltonism feroce, încât nu deosebește rozul de alb, problema e ca și rezolvată.

Identificarea - de la alegere la starea de bine

Unele sarcini sunt ușoare, cum ar fi să alegi un sortiment de înghețată; alte sarcini sunt grele, cum ar fi să alegi un tratament medical. Gândește-te, de exemplu, la o cofetărie unde sortimentele de înghețată nu diferă între ele decât ca aromă, nu și ca număr de calorii sau alte caracteristici ale conținutului nutritiv. A decide pe care vrei s-o mănânci e o simplă chestiune de a decide care are, din punctul tău de vedere, gustul cel mai bun. Dacă toate sortimentele sunt unele obișnuite, precum vanilie, ciocolată și căpșune, majoritatea oamenilor vor fi capabili să previzioneze cu o considerabilă acuratețe raportul dintre alegerea lor și experiența de consum finală. Hai să numim „identificare“ acest raport între consum și starea de bine. Chiar dacă există și unele arome mai exotice, cofetăria poate să rezolve problema identificării oferind gratis o degustare.

Alegerea unui tratament pentru o boală, dintre mai multe variante posibile, e o cu totul altă poveste. Să zicem că ai fost diagnosticat cu cancer de prostată și trebuie să te decizi între trei opțiuni de tratament: operație, radioterapie și „așteptare vigilentă“ (adică să nu faci deocamdată nimic). Fiecare dintre aceste opțiuni este însoțită de un ansamblu complex de posibile consecințe, din punctul de vedere al efectelor secundare ale tratamentului, al calității vieții, al speranței de viață și așa mai departe. Compararea opțiunilor presupune niște compromisuri cu cedări reciproce, de exemplu: aș fi dispus să risc, chiar și numai puțin, să devin impotent sau să am incontinență, pentru ca speranța mea de viață să crească cu trei ani și ceva? Iată o decizie grea, la două niveluri. în primul rând, e puțin probabil ca pacientul să cunoască aceste relaționări și, în al doilea rând, e puțin probabil să fie în stare să-și imagineze cum ar arăta viața lui dacă ar suferi de incontinență. Și totuși iată două realități înfricoșătoare legate de acest scenariu. Prima: majoritatea pacienților decid în ce direcție s-o apuce chiar în timpul consultației în care doctorul le dă vestea cea proastă, cu diagnosticul de cancer. A doua: opțiunea de tratament pe care ei o aleg depinde, în cea mai mare măsură, de tipul de doctor cu care discută*.

(Unii sunt specializați în chirurgie, alții în radioterapie. Ghiciți care opțiune bănuim noi că ar putea fi insuficient utilizată?) Comparația între înghețată și opțiunile de tratament ilustrează conceptul identificării. Un sistem bun de arhitectură a alegerii îi ajută pe oameni să-și îmbunătățească abilitatea de a identifica și, ca atare, de a selecta opțiuni în urma cărora starea lor de bine să fie amplificată. Un mod de a obține acest lucru este prin a face mai accesibilă informația despre diversele opțiuni oferite, prin transformarea informației numerice în elemente care să se traducă mai ușor, mai edificator în utilizare efectivă. Dacă eu cumpăr mere ca să fac din ele cidru, mă ajută să cunosc regula aproximativă care spune că îți trebuie trei mere Ia un pahar de cidru.

Hai să luăm exemplul alegerii unui aparat foto digital. Aparatele foto își fac reclamă la megapixeli, impresia creată fiind neîndoios aceea că e mai bine să aibă cât mai mulți megapixeli. Această premisă în sine este subiect de discuție, fiindcă fotografiile făcute cu mai mulți megapixeli ocupă mai mult spațiu în memoria de stocare a aparatului și pe hard diskul unui computer. Dar ceea ce este realmente problematic pentru consumatori ține de traducerea megapixelilor (un concept nu printre cele mai intuitive!) în ceva de care să le pese. Merită să plătesc îoo de dolari în plus ca să urc de la patru la cinci megapixeli? Dacă producătorii ar indica, să zicem, în loc de numărul megapixelilor, cea mai mare dimensiune de printare recomandată pentru un aparat foto dat? în loc să li se dea opțiuni constând în trei, cinci sau șapte megapixeli, consumatorilor li s-ar putea spune că aparatul poate realiza fotografii de calitate la dimensiuni de 4 x 4 inci, 9 x 12 inci sau „mărime poster“.

Adeseori, oamenii au o problemă în a identifica produsele printr-o legătură directă cu banii. Pentru alegeri simple, bineînțeles, identificările de acest fel sunt banale. Dacă un baton de Snickers costă un dolar, nu-i mare greutate să-ți dai seama cât te-ar costa să mănânci câte un Snickers în fiecare zi. Dar știi cât costă să-ti folosești cartea de credit? Printre taxele și comisioanele pe care probabil le plătești se numără: (a) un comision anual pentru privilegiul de a folosi cartea de credit (uzitat în cazul cărților de credit care oferă și avantaje cum ar fi mile de zbor pentru călătorii frecvente); (b) o dobândă pe banii luați cu împrumut (care depinde de bonitatea pe care ți-

o apreciază banca); (c) o taxă pentru întârzierea unei plăți (și s-ar putea să ajungi să faci mai multe plăți cu întârziere decât ai anticipat); (d) dobânda pe achizițiile făcute în timpul lunii în care, deși, în mod normal, nu ești taxat dacă ți-ai achitat soldul debitor la timp, începe să curgă cu dobândă dacă ai întârziat plata chiar și cu numai o zi; și (e) un comision pentru achizițiile făcute în altă monedă decât dolarul.

Cărțile de credit nu sunt singurele lucruri care au sisteme complexe de stabilire a prețului și care nu sunt nici transparente, nici comprehensibile pentru consumatori. Gândește-te la creditele ipotecare, la planurile de tarifare a apelurilor pe telefonul mobil și la polițele de asigurare auto, ca să numim doar câteva. Pentru acestea și domeniile înrudite, noi propunem o formă foarte blândă de reglementare din partea statului, o specie de paternalism libertarian pe care noi o numim RECAP: Record, Evaluate and Compare Alternative Prices (înregistrare, Evaluare și Comparare a Prețurilor Alternative).

Iată cum ar funcționa RECAP pe piața telefoniei mobile. Statul nu ar reglementa *cât* să perceapă furnizorii pentru serviciile lor, ci le-ar reglementa practicile în materie de prezentare a informațiilor. Scopul principal ar fi acela de a-i informa pe clienți despre toate soiurile de taxe care există în prezent. Ceea ce nu s-ar face prin printarea unui document lung și neinteligibil, cu tot felul de note de subsol scrise mărunt. în schimb, furnizorii ar fi obligați să-și facă publică tabela de taxe și comisioane, în format Excel, inclusiv toate formulele relevante. Să zicem că ești la Toronto și îți sună telefonul. Cât te va costa ca să răspunzi? Dar dacă mai descarci și un e-mail? Toate aceste prețuri ar fi înglobate în formule. Aceasta este partea din reglementare referitoare la transparența prețurilor.

Cerința de transparență a utilizării ar consta în aceea că, o dată pe an, furnizorii ar trebui să le trimită clienților lor o listă completă cu toate modurile în care ei și-au folosit telefonul și cu toate taxele și comisioanele care le-au fost percepute în consecință. Acest raport ar fi trimis în două feluri, prin poștă și, mai important, electronic. Varianta electronică ar fi, de asemenea, stocată și descărcabilă de pe un site web securizat.

Producerea rapoartelor RECAP nu i-ar costa mare lucru pe furnizorii de telefonie mobilă, dar rapoartele le-ar fi extrem de utile clienților care vor să compare planurile tarifare ale firmelor de pe piață, mai ales după ce le-a venit prima situație anuală. Ar apărea site-uri private, similare celor care există acum pentru călătorii, care să permită o modalitate ușoară de a face comparații între servicii. Cu doar câteva clicuri rapide din mouse, consumatorul ar putea cu ușurință să-și importe datele de utilizare din anul precedent și să vadă cât l-ar fi costat dacă era clientul unor furnizori diferiți, date fiind tiparele sale de utilizare'. Consumatorii care nu au mai folosit produsul (cei care își cumpără sau primesc prima oară un telefon mobil, de exemplu) vor trebui să estimeze mai mult pe ghicite informația de utilizare pentru diversele categorii, dar, în anul următor, vor putea și ei să valorifice la maximum avantajele sistemului. Vom vedea că în multe domenii, de la credite ipotecare și cărți de credit la consumul de electricitate și asigurarea Medicare, un program RECAP ar putea îmbunătăți enorm capacitatea oamenilor de a face alegeri bune.

Nevoia de structurare a alegerilor complexe

Oamenii adoptă strategii diferite pentru a-și face alegerile, în funcție de dimensiunea și complexitatea opțiunilor

* Suntem conștienți, firește, că orice comportament depinde de prețuri. Dacă furnizorul meu actual de telefonie mobilă mă taxează o mână și-un picior pentru apeluri spre Canada, iar eu reacționez prin a nu face deloc astfel de apeluri, nu voi avea posibilitatea să judec valoarea deplină a unui plan tarifar alternativ, cu apeluri ieftine spre Canada. Dar acolo unde tiparul de utilizare din trecut este un factor bun de prognoză a utilizării viitoare, un plan RECAP ar fi extrem de util (n.a.).

disponibile. Atunci când ne confruntăm cu un număr mic de variante pe care le înțelegem bine, tindem să examinăm toate atributele acestor variante și apoi să renunțăm la ceva pentru altceva, acolo unde e nevoie. Dar când setul de alegere devine numeros, trebuie să folosim strategii alternative, iar acestea ne pot face necazuri.

Să zicem, de exemplu, că avem o femeie pe nume Jane, căreia tocmai i s-a oferit o slujbă la o firmă dintr-un oraș mare, având birouri în mai multe locuri din metropolă, dar departe de unde locuiește ea acum. Să comparăm cele două alegeri cu care se confruntă: ce birou să aleagă și ce apartament să închirieze. Jane are posibilitatea să se decidă pentru oricare dintre trei birouri disponibile. O strategie rezonabilă pentru ea ar fi să se ducă și să le vadă pe toate trei, să observe prin ce se deosebesc unele de celelalte și apoi să ia niște decizii legate de importanța unor atribute cum ar fi cât de spațios este locul unde va lucra, ce se vede pe fereastră, ce vecini are și ce distanță de parcurs până la cea mai apropiată toaletă. în literatura de specialitate, această abordare e descrisă cu termenul „strategie compensatorie", dat fiind că valoarea ridicată acordată unuia dintre atribute (birou foarte spațios) poate să compenseze valoarea scăzută a altuia (colegi gălăgioși).

Evident, aceeași strategie poate fi folosită pentru alegerea unui apartament pe care să-1 închirieze. într-o metropolă ca Los Angeles, ai de ales între mii de apartamente. Dacă Jane vrea să înceapă vreodată să și muncească, nu va putea să le viziteze pe toate ca să le evalueze, ci va trebuie să simplifice sarcina în vreun fel. Una dintre strategiile posibile este cea pe care Amos Tversky (1972) o numea „eliminarea prin aspecte". Cineva care folosește această strategie hotărăște mai întâi ce aspect este cel mai important (să zicem că distanța de parcurs zilnic cu naveta), stabilește un nivel de prag (să zicem că nu mai mult de 30 de minute de mers cu mașina), apoi elimină toate variantele care nu se ridică la acest nivel. Procesul se repetă, atribut după atribut (chirie de maximum 1 500 de dolari pe lună; cel puțin două camere; permisiunea de a ține un câine), până când ori se face o alegere, ori setul de alegere este suficient de redus ca număr de variante încât să se poată trece la o evaluare compensatorie a „finalistelor".

Când oamenii folosesc o strategie simplificatoare de acest fel, variantele care nu îndeplinesc condiția de prag minim pot fi eliminate chiar dacă sunt fabuloase la toate celelalte dimensiuni. De exemplu, un apartament care se află la o distanță de făcut naveta care se parcurge în 35 de minute, nu 30, nu va fi luat în considerare, chiar dacă are o panoramă care-ți taie răsuflarea și costă cu 200 de dolari mai puțin decât oricare dintre celelalte variante.

Cercetarea sociologică arată că, pe măsură ce alegerile devin mai numeroase și/sau variază pe mai multe dimensiuni, oamenii sunt mai înclinați să recurgă la strategii simplificatoare. Implicațiile pentru arhitectura alegerii sunt înrudite. Pe măsură ce variantele devin mai numeroase și mai complexe, arhitecții alegerii au mai multe lucruri la care trebuie să se gândească și mai multă muncă de făcut, și fiind mult mai susceptibili să influențeze alegerile (în bine sau în rău). Pentru un chioșc de înghețată care vinde doar trei arome, o listă cu aromele respective așezate în orice ordine va fi perfect în regulă, efectul asupra alegerii (cum ar fi efectul asupra combinației comandate de clienți) fiind cel mai probabil minor, pentru că oamenii știu ce le place. Pe măsură ce opțiunile devin mai numeroase însă, o bună arhitectură a alegerii trebuie să furnizeze o structură, iar structura va influența rezultatele alegerii.

Să luăm ca exemplu un magazin de vopseluri. Chiar fără a lua în seamă posibilitatea unor comenzi speciale, furnizorii de vopseluri vând peste 2 000 de culori pe care le poți folosi pentru pereții tăi de acasă. Ne putem gândi la multe modalități de structurare a felului în care aceste culori de vopsea sunt oferite clienților. Să ne închipuim, de exemplu, că ar fi prezentate în ordine alfabetică. Alb arctic ar fi urmat de azuriu sau bleu-ciel, și așa mai departe. Deși ordinea alfabetică este un mod perfect satisfăcător de organizare a unui dicționar (cel puțin în cazul în care ai cât de cât idee cum se scrie un cuvânt), se potrivește ca nuca-n perete cu organizarea unui magazin de vopseluri pentru zugrăvit!

Magazinele de specialitate folosesc de multă vreme un soi de roată cu mostre de culori, așezate pe grupe de similitudine: toate nuanțele de albastru sunt puse la un loc, lângă cele de verde, toate nuanțele de roșu sunt puse lângă cele de portocaliu și așa mai departe. Problema selecției este mult ușurată de faptul că oricine poate vedea culorile efective, mai ales când te gândești că denumirile date vopselurilor pot fi spectaculos de needificatoare. (Pe site-ul Benjamin Moore Paints găsești trei nuanțe asemănătoare de bej botezate „Semințe de susan prăjite“, „Grâu de Oklahoma“ și „Boabe de Kansas“.)

Grație tehnologiei moderne și internetului, multe probleme de alegere din partea consumatorului au devenit mult mai simple. Site-ul pomenit mai sus nu doar că-i permite consumatorului să se uite la zeci de nuanțe de bej, ci îi permite și să vadă (în limita capacităților monitorului pe care-1 posedă) cum ar arăta o anumită nuanță aplicată pe pereți, lângă tavanul zugrăvit într-o culoare complementară. Iar varietatea culorilor este mică, în comparație cu numărul de cărți pe care le vinde site-ul Amazon (milioane) sau cu numărul de pagini web acoperite de Google (miliarde). Multe firme, cum ar fi Netflix, care închiriază DVD-uri la comandă prin poștă, își datorează parțial succesul unei extraordinar de utile arhitecturi a alegerii. Consumatorii care caută un film de închiriat pot face căutare după actori, regizori, genuri cinematografice și multe altele, iar dacă acordă note filmelor pe care le-au vizionat, pot și să obțină recomandări pe baza preferințelor altor cinefili cu gusturi apropiate de ale lor -metodă denumită „filtrare colaborativă“, în care te folosești de judecățile de valoare ale altor oameni care îți împărtășesc gusturile, pentru a sorta vastul număr de cărți sau filme disponibile și a-ți spori probabilitatea de a găsi unul care să-ți placă. Filtrarea colaborativă este un demers de rezolvare a unei probleme de arhitectură a alegerii. Dacă știi ce anume este probabil să le placă unor oameni ca tine, se prea poate să nu te deranjeze să alegi produse pe care le cunoști, fiindcă alți oameni ca tine au tendința să le agreeze. Pentru mulți dintre noi, filtrarea colaborativă face ca alegerile dificile să devină mai facile.

Un mic avertisment: surpriza și serendipitatea pot fi agreabile și pot fi chiar un lucru bun, dar s-ar putea ca, per total, să nu fie fantastice, dacă sursa primară a informațiilor noastre este despre ceea ce le place oamenilor ca noi. Uneori, e bine să afli ce le place oamenilor care *nu* sunt ca tine - și să vezi dacă nu cumva ți-ar plăcea chiar și ție. Dacă ai o părere bună despre autorul de romane polițiste Robert B. Parker (și noi suntem de acord că tipul e formidabil!), filtrarea colaborativă te va dirija, probabil, spre alți autori asemănători (îți sugerăm să-1 încerci pe Lee Child, apropo), dar de ce să nu citești un pic de Joyce Carol Oates sau poate chiar un pic de Henry James? Dacă ești un simpatizant al Partidului Democrat și îți plac cărțile care se pliază după predilecțiile tale, poate ar fi o idee bună să vezi cum gândesc republicanii; niciun partid nu poate avea monopol pe înțelepciune.

Arhitecți ai alegerii care activează în domeniul interesului public - cei care editează un ziar, de exemplu - știu că e bine să le dai oamenilor un ghiont în direcții pe care se prea poate să nu le fi ales, în mod specific, dinainte.

Structurarea alegerii înseamnă, uneori, să-i ajuți pe oameni să învețe, pentru ca apoi, mai târziu, să poată face alegeri mai bune pe cont propriu[4].

Stimulente

Ultimul nostru subiect aici este unul pe care majoritatea economiștilor l-ar fi pus la început: prețurile și stimulentele. Deși am tot scos în evidență factori pe care teoria economică tradițională îi neglijează adeseori, nu avem intenția să sugerăm că forțele economice clasice n-ar fi importante. Doar ca să se știe, vom declara aici, fiind un loc la fel de bun ca oricare altul, că noi credem în cerere și ofertă. Dacă prețul unui produs crește, producătorii vor produce, de obicei, o cantitate mai mare din acel produs și consumatorii vor dori, în general, o cantitate mai mică. Așadar, arhitecții alegerii trebuie să se gândească la stimulente atunci când proiectează un sistem. Arhitecții cu minte în cap vor așeza stimulentele potrivite pe oamenii potriviți. Un mod de a începe să te gândești la stimulente este prin a-ți pune aceste patru întrebări despre o arhitectură particulară a alegerii:

- Cine folosește produsul?
- Cine îl alege?
- Cine îl plătește?
- Cine profită de pe urma lui?

Adeseori, piețele libere rezolvă toate problemele esențiale prin aceea că le dau oamenilor un stimulent de a face produse bune și a le vinde la prețul potrivit. Dacă piața pentru adidași funcționează cum trebuie, va exista multă concurență; adidașii de proastă calitate sau pur și simplu proști vor fi scoși de pe piață prin faptul că nu se vând, iar ce buni vor fi avea un preț în conformitate cu gusturile oamenilor. Producătorii de adidași și cumpărătorii de adidași au stimulentele potrivite. Uneori însă, iau

naștere conflicte între stimulente. Să luăm un caz simplu. Când noi ieșim săptămânal să ne luăm prânzul în oraș, fiecare dintre noi își alege felurile pe care vrea să le mănânce, pe care le plătește din banii lui. Restaurantul ne servește mâncarea comandată și ne ia banii. Niciun fel de conflict aici. Să presupunem însă că decidem să plătim fiecare pe rând: o săptămână Sunstein, o săptămână Thaler. Sunstein are acum un stimulent să comande ceva mai scump în săptămâna în care plătește Thaler și invers. (în cazul acesta totuși, prietenia dintre comeseni introduce o complicație: unul dintre noi se prea poate să comande ceva mai ieftin, când știe că va plăti celălalt. Cam sentimentală treaba, dar ăsta-i adevărul.)

Multe piețe (și sisteme de arhitectură a alegerii) abundă în conflicte între stimulente. Poate cel mai notoriu este cazul sistemului de asigurări pentru sănătate din Statele Unite. Pacientul primește serviciile medicale pe care le alege medicul său de familie și le plătește societatea de asigurări, câte o bucățică de profit ducându-se la toată lumea care participă într-un fel sau altul, începând cu fabricanții de echipamente medicale, continuând cu companiile farmaceutice și terminând cu avocații specializați în procese de malpraxis. Cei cu bucățele diferite au stimulente diferite, iar rezultatele s-ar putea să nu fie deloc ideale nici pentru pacienți, nici pentru medici. Bineînțeles, acest aspect sare în ochi oricui se gândește la asemenea probleme. Dar, ca de obicei, se poate elabora și îmbogăți analiza standard, dacă ne reamintim că agenții din economie sunt Oameni - și nu Econ-oameni. Fără îndoială, până și niște netoți de Oameni își vor reduce cererea, după ce au remarcat că prețul a crescut. Dar oare vor observa? Numai dacă acordă realmente atenție chestiunii.

Cea mai importantă modificare care trebuie adusă unei analize standard a stimulentelor privește proeminența sau „caracterul frapant“. Cei care trebuie să aleagă chiar bagă de seamă stimulentele pe care le au în față? Pe piețele libere, răspunsul va fi, de obicei, afirmativ, dar, în anumite cazuri importante, răspunsul este negativ. Să luăm exemplul unei familii din mediul urban, ai cărei membri decid dacă să cumpere o mașină. Să zicem că opțiunile lor sunt așa: pot să meargă cu taxiul, să apeleze la transportul în comun sau să cheltuiască io ooo de dolari pe o mașină second-hand, pe care pot s-o parcheze pe stradă, în fața casei. Singurele

costuri proeminente ale deținerii acestei mașini vor fi plinul săptămânal de benzină, facturile la reparațiile ocazionale și o poliță de asigurare anuală. Costul de oportunitate al celor io ooo de dolari este foarte probabil să nu fie luat în seamă. (Cu alte cuvinte, odată ce au cumpărat mașina, vor avea tendința să uite de cei io ooo de dolari și să nu se mai gândească la ei ca la o sumă cu care ar fi putut să cumpere altceva.) în contrast, de fiecare dată când cineva din familie merge cu taxiul, costul aferent îi va sta permanent în fața ochilor, pe aparatul de marcat care ticăie pe măsură ce se scurg kilometrii. Așadar, o analiză comportamentală a stimulentelor pentru achiziția mașinii va prezice că oamenii subapre-ciază costul de oportunitate al deținerii unui automobil și, foarte posibil, și alte aspecte mai puțin proeminente, cum ar fi amortizarea, în același timp în care supraapreciază extrem de proeminentul cost al folosirii unui taxi'. O analiză a sistemelor de arhitectură a alegerii trebuie să facă ajustări similare.

* Companiile care se specializează în închirieri pe termen scurt ar avea de câștigat profituri frumușele, ajutându-i pe oameni să rezolve asemenea probleme de contabilitate mintală (n.a.).

Sigur, proeminența poate fi manipulată, iar arhitecții alegerii pot lua măsuri pentru a dirija atenția oamenilor spre stimulente. Telefoanele de la Școala Superioară de Administrare a Afacerilor INSEAD din Franța sunt programate să afișeze costul apelurilor telefonice la mare distanță. Dacă vrem să protejăm mediul natural și să ne sporim independența energetică, am putea folosi strategii similare pentru a face costurile mai proeminente. Să zicem că termostatul sistemului de aer condiționat, la tine acasă, ar fi programat să-ți spună costul orar al scăderii temperaturii cu câteva grade, în timpul unui val de căldură vara. Acest lucru ar avea probabil mai mult efect asupra comportamentului tău decât scumpirea pe tăcute a curentului electric - o schimbare pe care o vei resimți abia la sfârșitul lunii, când vine factura. în aceeași lumină (ca să zicem așa), să presupunem că guvernul vrea să încurajeze economisirea energiei. Scumpirea curentului electric va avea cu siguranță un efect; scoaterea în evidență a scumpirii va avea un efect și mai mare! Termostatul care afișează costul ar putea avea un impact mult mai

mare decât (modestele) creșteri de tarif la electricitate, destinate să descurajeze consumul.

în unele domenii, oamenii ar putea dori ca proeminența câștigurilor și cea a pierderilor să fie tratate asimetric. De exemplu, nimeni n-ar fi atras spre o sală de forță unde utilizatorii ar fi taxați la fiecare pas făcut pe aparatul de urcat scări. Pe de altă parte, multor utilizatori ai aparatului de urcat scări le place să se uite pe contorul de „calorii arse“, în timp ce se antrenează (mai ales că aceste contoare par să ofere estimări foarte generoase ale numărului de calorii pe care organismul le arde în realitate). încă și mai bine, pentru unii, ar fi o afișare în stil pictorial care să indice arderea caloriilor în termeni alimentari: după zece minute, ai câștigat doar o punguță de morcovi, dar după 40, meriți un fursec mare cu ciocolată.

Am schițat aici șase principii ale arhitecturii alegerii. în chip de concesie făcută memoriei totuși mărginite a cititorilor noștri, ne-am gândit că poate ar fi bine să oferim un instrument mnemotehnic pentru fixarea acestor șase principii. Rearanjând ordinea de prezentare și folosind doar un singur mic artificiu, a rezultat ceea ce urmează:

GREȘELILE SUNT DE AȘTEPTAT

HOP CU FEEDBACKUL

IDENTIFICAREA - DE LA ALEGERE LA STAREA DE BINE
OPȚIUNILE IMPLICITE PAVEAZĂ CALEA MINIMEI REZISTENȚE NEVOIA DE STRUCTURARE A ALEGERILOR COMPLEXE STIMULENTE

Et voilà: GHIONT.

Stând cu un ochi la aceste elemente de GHIONT, arhitecții alegerii pot aduce rezultate mai bune pentru utilizatorii lor Oameni.

Partea a doua

Banii

Deloc surprinzător, Oamenii se deosebesc radical de Econ-oameni în modul în care se raportează la bani. Econ-oamenii cheltuiesc și economisesc cu egală chibzuință. Ei pun deoparte bani albi pentru zile negre și pentru pensie și investesc acești bani ca și cum ar avea un masterat în administrarea afacerilor. Atunci când se împrumută, Econ-oamenii nu au nicio problemă să aleagă între credite ipotecare cu dobândă fixă și cu dobândă variabilă și își plătesc la timp datoria pe cartea de credit, în fiecare lună. Dacă ești Econ-om (joc de cuvinte neintenționat), poți să sari peste această porțiune a cărții - doar dacă nu vrei să înțelegi comportamentul nevestei tale, al copiilor și al altor Oameni. Un scop major al următoarelor patru capitole este acela de a cerceta îndeaproape cum pot oamenii să aibă o performanță mai bună atunci când se confruntă cu aceste trei sarcini dificile: să economisească, să investească și să se împrumute. Vom oferi și câteva sugestii pentru instituțiile publice și firmele private, cum să-i înghiontească pe oameni în direcții care să-i facă un pic mai bogați și cu o viață mai sigură.

[1]

Camerer și colaboratorii (2003) fac apel la „paternalism asimetric", pe care ei îl definesc ca luând măsuri pentru a-i ajuta pe oamenii cei mai simpli și neajutorați, în paralel cu a le impune minimum de prejudicii tuturor celorlalți. Regula noastră de aur este în spiritul acestei formulări (n.a.).

[2]

Gândește-te la episodul din *Familia Simpson* în care lui Homer i se vâră o cariocă în nas ca să-i scadă coeficientul de inteligență. (Nu întrebați de ce, vă rugăm.) Creatorii episodului ilustrează scăderea IQ-ului lui Homer prin aceea că-l fac să spună lucruri din ce în ce mai tâmpite. Chirurgul își dă seama că operația s-a încheiat în momentul în care Homer exclamă: .Garanție extinsă! N-am cum să pierd!" (Mulțumiri lui Matthew Rabin pentru pont.) (n.a.)

Economisim mai mult mâine

în multe țări industrializate de pe tot globul, statul furnizează planuri de pensie pentru a se asigura că oamenii au destui bani la bătrânețe. Viitorul multora dintre aceste planuri este amenințat de două schimbări demografice: trăim mai mult și facem mai puțini copii. în majoritatea sistemelor, pensiile sunt plătite din taxele celor care muncescîn prezent. Dar, pe măsură ce raportul dintre populația activă și cea pensionată scade, fie trebuie să crească taxele, fie să scadă pensiile. Dacă pensiile se reduc, lucrătorii de azi vor trebui să economisească mai mult, ca să acopere diferența. Schimbările aduse în domeniul planurilor de pensii private pun alte presiuni pe lucrători, în a stabili singuri cât să economisească și cum să investească așa cum se cuvine acești bani. Mulți Oameni sunt prea puțin pregătiți să facă față acestei sarcini copleșitoare.

Ce se poate face ca să le venim în ajutor? Vom oferi două sugestii principale. Prima este înscrierea automată în planuri de economisire; cea de-a doua este programul „Economisim mai mult mâine“. Pentru a înțelege de ce ar funcționa aceste două ghionturi și de ce nu fac ele parte din repertoriul uzual al științei economiei, trebuie să ne uităm un pic în urmă.

Teoria economică standard a economisirii pentru pensie este pe cât de simplă, pe atât de elegantă. Se presupune că oamenii își calculează câți bani vor câștiga până la sfârșitul vieții, că își vor da seama cumva de câți bani vor avea nevoie după ce se pensionează și apoi vor economisi fix destui bani cât să se bucure de o pensionare confortabilă, fără a sacrifica prea multe cât timp sunt încă în câmpul muncii.

Ca recomandare asupra unui mod chibzuit de a aborda chestiunea economisirii, această teorie este splendidă, dar, ca abordare a modului în care oamenii se comportă efectiv, se izbește de două mari probleme. în primul rând, pornește de la premisa că oamenii sunt capabili să rezolve o problemă complexă de matematică, pentru a-și da seama cât e cazul să economisească. Fără un soft bun, nici măcar un economist cu experiență n-

ar avea o sarcină prea ușoară. Adevărul este că noi nu cunoaștem decât puțini economiști (și niciun avocat) care să fi încercat la modul cel mai serios această cascadorie (chiar și cu programe pe calculator)'.

A doua problemă cu teoria este aceea că presupune că oamenii au destulă voință încât să pună în practică planul care are relevanță. Conform teoriei standard, mașinile sport „de fițe" sau concediile de lux nu-i distrag niciodată pe oameni de la prioritatea economiilor cu care să-și ia o căsuță unde să se retragă la bătrânețe. Pe scurt, teoria standard e despre Econ-oameni, nu despre Oameni.

De când sunt ei pe Pământ, adică în cea mai mare parte a acestui timp, Oamenii n-au fost nevoiți să se preocupe cine știe ce de economisitul pentru pensie, fiindcă majoritatea n-au trăit suficient cât să apuce o perioadă prea lungă de pensie. în mai toate societățile, cei care ajungeau totuși la o vârstă înaintată erau îngrijiți de copiii lor. în secolul XX, combinația dintre creșterea speranței de viață și gradul de dispersare a familiilor i-a obligat pe oameni să se gândească la a-și asigura singuri propriul venit după retragerea din viața activă, mai degrabă

* Există softuri de bună calitate, puse la dispoziție de multe firme care administrează fonduri mutuale, dar și de firme independente ca Financial Engines și Morningstar, dar pentru mulți Oameni folosirea acestor programe este și dificilă, și plictisitoare (n.a.).

decât să depindă de copiii lor pentru acest lucru. Atât firmele, cât și guvernele au început să se implice în rezolvarea problemei, deschizător de drumuri fiind programul de asigurări sociale introdus de Bismarck în Germania anului 1889[1].

Planurile de pensii din perioada de început erau, în general, ceea ce noi numim astăzi „plan cu beneficii definite", în sensul că participanții primesc dreptul la un beneficiu care depinde de o anumită formulă, de regulă în funcție de salariul participantului și de câți ani a cotizat la planul de pensii. în cadrul unui plan privat reprezentativ, lucrătorul are dreptul la un beneficiu proporțional cu salariul încasat în ultimii câțiva ani de muncă dinainte de pensionare, proporția respectivă depinzând de vechimea

lui în muncă. Majoritatea sistemelor de asigurări sociale de stat, inclusiv cel al Statelor Unite, intră în categoria planurilor cu beneficiile definite.

Din perspectiva arhitecturii alegerii, planurile cu beneficii definite posedă o foarte mare calitate: sunt iertătoare până și cu cei mai necugetați Oameni. în sistemul american de asigurări sociale, spre exemplu, singura decizie pe care angajatul o are de luat este când să înceapă să primească beneficiile. Singurul formular de completat este cel în care trebuie să-ți completezi codul numeric de asigurări sociale - și nu trebuie să-l completezi decât dacă vrei să primești banii! în sectorul privat, planurile cu beneficii definite sunt, de asemenea, simple și iertătoare, cât timp angajatul continuă să muncească pentru același angajator și angajatorul nu iese din afaceri.

Un asemenea tip de plan poate fi simplu și ușor pentru cineva care rămâne toată viața în același loc de muncă, dar angajații care-și schimbă slujbele frecvent se pot trezi, practic, cu zero beneficii la pensie, fiindcă, de obicei, există o perioadă minimă de vechime în muncă (să zicem, cinci ani), necesară pentru ca angajatul să aibă dreptul la vreun beneficiu. De asemenea, pe angajator îl costă mult să administreze un plan cu beneficii definite. Multe firme vechi au început să treacă la planuri cu contribuții definite, iar în America aproape toate firmele noi oferă doar planuri cu contribuții definite. într-un asemenea sistem, angajații și uneori angajatorii depun bani, sub formă de contribuții, într-un cont scutit de impozit, deschis pe numele angajatului. Beneficiile primite de angajați după pensionare depind de deciziile pe care aceștia le-au luat în legătură cu cât vor să economisească și cât să investească din banii depuși în contul respectiv.

Planurile cu contribuții definite au multe caracteristici atrăgătoare pentru angajații din prezent. în primul rând sunt portabile, adică pot fi preluate de un angajator nou, ceea ce face ca angajatul să fie liber să-și schimbe slujba după cum dorește. De asemenea, sunt flexibile, lăsându-i angajatului posibilitatea de a-și ajusta raportul dintre economii și investiții după cum îi dictează propria situație financiară și gusturile în materie de risc și prevedere. Pe de altă parte însă, nu sunt prea iertătoare. Angajatul trebuie să se hotărască să participe și să decidă cât dorește să economisească, trebuie

să-și gestioneze portofoliul de economii și investiții de-a lungul unei perioade care se măsoară în ani, iar apoi să decidă ce vrea să facă cu banii, odată ce s-a pensionat. Unora dintre noi tot acest proces li se pare înfricoșător și nu puțini par să facă din el o mare harababură.

Economisesc destul oamenii?

Bineînțeles, o întrebare esențială este dacă oamenii chiar economisesc destul.

Se dovedește a fi o chestiune complexă și controversată, iar răspunsurile diferă de la o țară la alta. în primul rând, nu toți economiștii au aceeași părere despre cât trebuie economisit, pentru că nu au aceeași viziune despre nivelul adecvat al venitului de după pensionare. Unii economiști susțin că oamenii ar trebui să-și propună ca obiectiv un venit la pensie cel puțin egal cu cel de care beneficiau când lucrau, pentru că anii de pensie aduc activități mari consumatoare de timp, cum ar fi călători-tul. Cei ieși ți la pensie trebuie să-și facă griji și pentru creșterea cheltuielilor de îngrijire a sănătății. Alți economiști susțin că pensionarii își pot folosi plusul de timp liber ca să treacă la un stil de viată mai economicos: nu mai trebuie să cheltuiască atât de mult ca altădată pe haine, au timp să-și planifice atent cumpărăturile și să-și pregătească mâncarea acasă și beneficiază de reducerile oferite celor vârstnici.

Noi nu ne poziționăm de nicio parte în această dispută, dar vom lua în considerare câteva aspecte. Pare limpede că dacă economisești mai puțin, costurile sunt mai mari decât dacă economisești mai mult. Există multe moduri de a rezolva problema, când ai economisit prea mult: începând cu a te pensiona mai devreme decât ai anticipat, continuând cu a te apuca serios de golf și a face turism în Europa și terminând cu a-ți răsfăța nepoții. Invers, e mai puțin plăcut. în al doilea rând, putem spune cu siguranță că *unii* oameni din societatea noastră categoric economisesc prea puțin - adică acei angajați care nu participă deloc la un plan de pensii sau care economisesc un procentaj prea mic din venitul realizat, după ce au trecut de 40 de ani. Acestor oameni cu siguranță nu le-ar strica un ghiont.

Crezi sau nu, mulți angajați spun că „ar trebui“ să economisească mai mult. într-un studiu, 68 la sută dintre participanții la un plan de economii cu contribuție definită au declarat că rata lor de economisire este „prea mică“; 31 la sută au declarat că este „potrivită“; și numai unu la sută au declarat că ar fi „prea mare“. Economiștii au tendința să desconsidere declarațiile de

> > > acest fel, și parțial pe bună dreptate. E ușor să spui că „ar trebui“ să faci o grămadă de lucruri bune - să ții regim, să faci mișcare, să petreci mai mult timp cu copiii -, dar faptele îți spun mai multe despre un om decât vorbele lui. La urma-urmei, puțini dintre participanții care declară că ar trebui să economisească mai mult aduc vreo schimbare în comportamentul lor. Totuși nu sunt declarații fără nicio semnificație sau date la întâmplare. Multi oameni își anunță intenția de a mânca mai puțin și a se mișca mai mult în anul următor, dar puțini declară că speră să fumeze mai mult sau să se uite la și mai multe seriale de televiziune în reluare. Noi interpretăm afirmația „Ar trebui să economisesc (sau să țin regim sau să fac mișcare) mai mult“ ca implicând faptul că oamenii ar fi deschiși la strategii care i-ar ajuta să-și realizeze acest scop. Cu alte cuvinte, sunt deschiși să primească un ghiont. Ba chiar s-ar putea să fie recunoscători că-i înghiontește cineva.

Deciziile de participare - să-i înghiontim pe oameni să se înscrie

Primul pas în participarea la un plan cu contribuțiile definite constă în a te înscrie. Majoritatea angajaților ar trebui să fie foarte atrași de această idee, pentru că nu plătesc impozit pe contribuții, acumulările sunt amânate la plata impozitului (iar în unele cazuri, chiar neimpozabile) și, de foarte multe ori, angajatorul contribuie și el cu o sumă corespunzătoare cel puțin unei părți din contribuția angajatului. De exemplu, una dintre caracteristicile obișnuite ale unui asemenea plan este că angajatorul plătește și el corespunzător unei părți de 50 la sută din contribuția angajatului, până se atinge un anumit prag, cum ar fi sase la sută din salariu.

>

Această contribuție plătită de angajator reprezintă, practic, bani primiți gratis. A profita de un asemenea chilipir ar trebui să fie cea mai ușoară decizie posibilă, care nu presupune niciun fel de analiză, pentru oricine,

eventual cu excepția familiilor mult prea nerăbdătoare sau care au disperată nevoie de bani lichizi. Cu toate acestea, ratele de înscriere sunt foarte departe de sută la sută. în Statele Unite, cam 30 la sută dintre angajații eligibili pentru participarea la un plan de pensii nu ajung să se înscrie[2]. De regulă, e mai puțin probabil să se înscrie angajații mai tineri, fără studii superioare și venituri mai mici, dar li se întâmplă și celor cu salarii mari.

Firește, există situații, cum ar fi angajații tineri cu nevoi financiare presante, în care ar putea fi o decizie de bun-simț să nu te înscrii, chiar și cu o contribuție avantajoasă din partea angajatorului. Dar în multe cazuri e vorba, pur și simplu, despre o decizie eronată. Un exemplu extrem ne vine din Marea Britanie, unde există planuri cu beneficiile definite care nu necesită nicio contribuție din partea angajatului, fiind integral plătite de angajator. Totuși angajatul trebuie să ia inițiativa și să se înscrie în plan. Datele culese despre 25 de asemenea planuri de pensii arată că abia vreo jumătate (51 la sută) dintre angajații eligibili s-au înscrisă Ceea ce echivalează cu a nu te obosi să-ti încasezi cecul de salariu.

Și unii angajați americani mai în vârstă dau cu piciorul la „bani gratis“. Pentru a putea beneficia de opțiunea acestor bani gratis, un angajat trebuie să îndeplinească trei condiții: să aibă peste 59 de ani și jumătate, pentru a nu plăti impozit suplimentar atunci când retrage fonduri din contul individual de pensie; firma lui trebuie să contribuie în sistem de copiată (adică și firma trebuie să contribuie cu niște bani, dacă angajatul plătește vreo contribuție); și angajatorul trebuie să le permită angajarilor să retragă fonduri din contul individual de pensie, cât timp sunt încă angajați. Pentru angajații din această categorie, înscrierea în plan este o ocazie sigură de profit, dat fiind că pot să se înscrie, apoi să-și retragă imediat contribuțiile fără să fie impozitați suplimentar, iar angajatorul să-și mențină partea de contribuție. Cu toate acestea, conform unui studiu derulat, până la 40 la sută dintre angajații eligibili fie nu se înscriu deloc, fie nu economisesc destul ca să beneficieze de o contribuție completă din partea angajatorului[4].

Aceste exemple extreme nu sunt decât cele mai flagrante cazuri în care decizia oamenilor de a nu se înscrie într-un plan este neîndoios o mare prostie. în multe alte cazuri, angajaților le ia luni bune, dacă nu chiar ani ca să se înscrie, și ni se pare rezonabil să presupunem că majoritatea sunt, pur și simplu, aiuriți sau nu fac altceva decât să amâne luarea unei decizii, nicidecum că ar fi hotărât, în mod rațional, o destinație mai folositoare pentru banii lor. Cum îi putem înghionti pe acești oameni să se înscrie mai repede?'

Economisirea automată

Un răspuns evident ar fi să schimbăm regula de stabilire a variantei implicite. Așa cum stau lucrurile acum, regula implicită este neînscrierea, pentru că trebuie să te întrebuințezi puțin ca să devii participant la planul de pensie. Când cineva devine eligibil pentru înscriere (uneori, imediat după ce s-a angajat undeva), de obicei va primi un formular pe care să-1 completeze. Angajații care vor să participe trebuie să decidă cât

* Apropo, tu contribui cu maximum posibil la planul tău de pensie? Sau măcar contribui suficient cât să obții de la angajator maximum de contribuție a firmei? Dar copiii tăi adulți? Dacă nu, oprește-te din citit și pune-te pe treabă! Ai lucruri mai importante de făcut decât să citești această carte! (n.a.)

vor să pună deoparte și cum să fie alocate fondurile destinate investirii, între diversele posibilități oferite de planul respectiv. Formularele pot fi o mare bătaie de cap și multi angajați le vâră pur și simplu într-un sertar, uitând apoi complet de ele.

Una dintre variante ar fi adoptarea înscrierii automate. Iată cum funcționează. Atunci când un angajat devine eligibil, primește un formular prin care i se comunică înscrierea lui într-un plan de pensie (cu specificarea ratei de economisire și a modului de alocare a capitalului acumulat), mai puțin în cazul în care completează din proprie inițiativă un formular prin care optează să nu se înscrie. înscrierea automată s-a dovedit a fi un mod extrem de eficace de majorare a ratei de participare la planurile cu contribuție definită, în Statele Unite*.

într-un prim articol de Brigitte Madrian și Dennis Shea (2001), care au studiat subiectul, ratele de participare în cadrul abordării cu formular de înscriere abia dacă atingeau 20 la sută după trei luni de la angajare, crescând treptat până la 65 de procente după 36 de luni. Dar când s-a adoptat metoda cu înscriere automată, rata de participare a noilor angajați a sărit la 90 de procente în prima lună de la angajare și a depășit 98 de procente, în același interval de 36 de luni. înscrierea automată are deci două efecte: oamenii se alătură mai repede și vor exista mai mulți participant până la sfârșit.

înscrierea automată nu face oare altceva decât să învingă inerția oamenilor, ajutându-i să ia decizia de alegere pe care, de fapt, chiar ar prefera-o? Sau îi seduce să facă economii, când ei ar prefera să cheltuiască? O mică realitate practică elocventă este aceea că, în cazul înscrierii automate, foarte puțini angajați optează să iasă din plan, după ce au fost înscriși. într-un studiu asupra a patru firme care adoptaseră înscrierea automată, proporția participanților care ceruseră să fie scoși din plan în primul an a fost doar cu o,3-0,6 puncte procentuale mai mare decât proporția celor care renunțaseră înainte de introducerea înscrierii automate[6]. Deși rata scăzută de renunțare se datorează, bineînțeles, în mare parte inerției, faptul că atât de puțini oameni vor să iasă din schemă sugerează realmente că angajații nu descoperă brusc, spre marea lor surpriză neplăcută, că economisesc mai mult decât și-au dorit.

Alegere forțată și mai multă simplitate

O alternativă la înscrierea automată ar fi, pur și simplu, să ceri fiecărui angajat să ia în mod activ o decizie dacă vrea sau nu să se alăture planului. Dacă un lucrător este eligibil de la prima angajare, i se va cere probabil să bifeze o căsuță cu „Da“ sau „Nu“, în privința participării la planul de pensie, ca să primească salariul. Odată fixată necesitatea unei alegeri, angajații trebuie să-și declare preferințele și nu există opțiune implicită, în comparație cu abordarea uzuală de tip optativ (nu ești înscris decât dacă decizi să completezi formularele), impunerea alegerii necesare ar trebui să sporească ratele de participare. O firmă care a trecut de la un regim optativ

la cel al deciziei active a constatat că rata de participare a crescut cu vreo 25 de puncte procentuale7.

O strategie conexă ar fi cea de simplificare a procesului de înscriere. Cercetătorii au testat această idee prin analizarea unui formular simplificat[8]. în timpul procesului de familiarizare, angajaților nou-veni ți li s-au înmânat cârduri de înscriere având o căsuță „Da“ pentru acceptul de a participa cu doi la sută din salariu și o schemă prestabilită de alocare a capitalului acumulat. Angajații nu erau nevoiți să consume timp cu alegerea unei rate de economisire si a unei scheme de investiții, putând să bifeze pur și simplu căsuța „Da“ pentru participare. In consecință, ratele de participare pe durata primelor patru luni de la angajare au crescut puternic, de la 9 procente la 34! Aceste proceduri simplificate de înscriere sunt foarte mult în spiritul „factorilor de canal“ despre pomeneam în capitolul 3. Oamenii chiar își doresc să participe la planul de pensii, iar dacă tu sapi un canal prin care ei pot să alunece la vale și îndepărtezi din calea lor toate acele bariere mititele care-i rețin, rezultatele pot fi de-a dreptul spectaculoase.

Deși înscrierea automată sau „rapidă“ face ca procesul de intrare într-un plan de pensie să fie mai puțin intimidant, diversificarea prea mare a numărului de investiții posibile poate avea exact efectul opus. Conform unui studiu, cu cât planul de pensie are mai multe opțiuni, cu atât scade rata de participare[9]. Această constatare n-ar trebui să surprindă pe nimeni. Cu mai multe opțiuni, procesul de alegere devine mai derutant și mai dificil, iar unii oameni vor refuza să aleagă orice.

Alegerea ratelor de contribuție

Atât programele cu înscriere automată, cât și planurile cu alegere obligatorie adoptă, de regulă, un nivel scăzut pentru rata implicită de economisire, între doi și trei la sută, precum și o modalitate foarte prudentă de a investi banii, cum ar fi un cont de investiții pe piața monetară. Se pare că mulți angajați continuă să economisească la rata implicită de doi la sută. Aceasta este, de obicei, mult prea mică pentru a asigura suficienți bani la pensie. De asemenea, mulți angajați rămân cu fondul de investiții implicit, rezultatul fiind că pierd o grămadă de bani. Vom reveni la

chestiunea strategiilor de investiții, dar în capitolul următor. Aici ne vom rezuma la a vedea cum îi putem înghionti pe oamenii care economisesc prea puțin.

Un indiciu că oamenii au nevoie de ajutor când aleg o rată de economisire și că nu-și dau seama că au nevoie de ajutor este faptul că majoritatea oamenilor dedică foarte puțin timp acestei importante decizii financiare. Conform unui sondaj, 58 la sută dintre subiecți dedică mai puțin de o oră stabilirii ratei de contribuție și deciziilor de investiții[10]. Majoritatea consumă mai mult timp decât atât atunci când aleg o rachetă de tenis sau un televizor nou! Din câte se pare, mulți oameni folosesc câteva „scurtături" simple. Pentru multe planuri de pensii, partici-panților li se cere să declare o rată de economisire dorită, sub forma unui procentaj din salariu. Mulți aleg, pur și simplu, „o cifră rotundă", de regulă cinci, zece sau cincisprezece la sută din venit. Bineînțeles, nu există niciun motiv rațional pentru a alege un multiplu de cinci pentru procentajul de venit pe care ar fi bine să-l economisești!

Altă metodă aproximativă uzuală este să contribui la un cont de pensie cu suma minimă necesară ca să obții contribuția maximă din partea angajatorului. Dacă angajatorul vine cu o contribuție maximă până în limita a șase la sută din salariu, atunci mulți angajați contribuie cu 6 la sută. Dacă participant se comportă în acest mod, atunci firmele care vor să încurajeze economisirea din partea angajaților ar putea să-și modifice formula de copiată pentru a le veni în ajutor. Schimbarea formulei de copiată de la 50 de procente asupra primelor 6 procente din salariu, la 30 de procente asupra primelor zece procente din salariu, ar duce, probabil, la creșterea ratelor de contribuție. Cei care folosesc pragul de copiată ca regulă empirică ar economisi mai mult, dacă acest prag ar fi mai ridicat. Iar prin alegerea unui număr rotund ca nivel de prag, firma i-ar înghionti pe cei care folosesc euristica „multiplului de 5".

Educaţie

f

Cc altceva pot face angajatorii dacă vor ca mai multi angajați să se înscrie în planurile de pensii, să contribuie cu o sumă care le va asigura o rezervă rezonabilă pentru anii bătrâneții și să aloce fondurile între investiții de o manieră suficient de diver-sificată? Educația este răspunsul săritor în ochi și mulți angajatori au încercat să-și instruiască lucrătorii în a lua decizii mai bune. Din păcate, studiile de până acum nu par a sugera că educația este, prin sine și în sine, o soluție adecvată.

O firmă de mari dimensiuni, după ce le-a oferit angajaților șansa să treacă de la un plan cu beneficii definite la unul cu contribuții definite, le-a pus la dispoziție, gratuit, și un program de educație financiară[11]. Angajatorul a evaluat eficacitatea acestei educații prin administrarea unui test de alfabetizare financiară în două etape: anterior începerii cursului și după terminarea lui. Chestionarul a fost pe baza unei grile adevărat/ fals, deci cineva care ar da răspunsuri la întâmplare ar primi, în medie, un scor de 50 la sută. înainte de curs, scorul mediu al angajaților era de 54 la sută; după curs, scorul a crescut la 55. Greu e să predai!

Adeseori, angajații pleacă de la seminariile educaționale entuziasmați de ideea să economisească mai mult, dar nu prea ajung să-și pună planurile în practică. Conform unui studiu, la seminar toată lumea și-a exprimat interesul de a economisi mai mult, dar numai paisprezece la sută s-au înscris efectiv în planul de economisire. A fost un progres, adevărat, dar nu unul notabil, față de creșterea cu șapte la sută a numărului de angajați care, deși nu participaseră la vreun seminar, s-au înscris într-un plan de economii[12]. Și studiile pe tema efectelor participării la un „târg de beneficii“ constată doar un efect minor, din punctul de vedere al creșterii celor care optează pentru un cont de economii cu amânarea plății impozitului[1^]

Economisim mai mult mâine

Deși înscrierea automată este o metodă eficace pentru a-i determina pe lucrătorii tineri și pe cei nou-veniți să se înscrie mai repede decât ar fi făcut-o, probabil, în alte condiții, partici-panții au tendința să rămână la contribuția implicită, care de regulă are un nivel scăzut. Pentru a atenua

această problemă, poate fi luat în considerare un program de creștere automată a contribuțiilor, elaborat de Thaler și de unul dintre colaboratorii săi frecvenți, Shlomo Benartzi, denumit Save More Tomorrow („Economism mai mult mâine“) - SMT.

SMT este un sistem de arhitectură a alegerii care a fost construit prin referire directă la cinci principii de psihologie a comportamentului uman:

« Mulți participanți spun că, într-adevăr, sunt de părere că ar trebui să economisească mai mult și chiar plănuiesc să economisească mai mult, dar nu ajung să se țină de planuri.

- Constrângerile care țin de autocontrol sunt mai ușor de adoptat dacă au loc cândva în viitor. (Mulți dintre noi plă-nuim să începem curând o cură de slăbire, dar nu azi.)

- Aversiunea la pierdere: oamenii detestă să-și vadă salariul diminuat.

- Iluzia banilor: pierderile sunt resimțite în valoare nominală (adică fără ajustare cu rata inflației, deci un dolar din 1995 e văzut ca având aceeași valoare cu un dolar din 2005).

- Inerția joacă un rol important.

SMl' îi invită pe participant să se angajeze în avans la o serie de majorări ale contribuției, programate să coincidă cu majorările salariale. Prin sincronizarea celor două tipuri de majorare, cea a salariului și cea a contribuției, participanții nu văd niciodată cum suma pe care o duc ei acasă se micșorează și nu privesc creșterile de contribuție pentru pensie ca pe niște pierderi. După ce te-ai înscris în program, majorările de contribuție sunt automate, fiindcă inerția este exploatată ca să crească economisirea, nu ca s-o împiedice. Când este combinat cu înscrierea automată, genul acesta de „design sistemic“ poate realiza atât rate înalte de participare, cât și o creștere a ratelor de economisire.

Prima implementare a unui sistem SMT a avut loc în 1998, la o firmă de producție de mărime mijlocie. Angajaților li s-a dat ocazia să se întâlnească

între patru ochi cu un consultant financiar. Acesta avea instalat pe laptop un program destinat să calculeze ratele sugerate de economisire, pe baza informațiilor relevante furnizate de fiecare angajat (cum ar fi economiile din trecut și planul de pensie al soției sau al soțului). Aproximativ 90 la sută dintre angajați au acceptat oferta de a se întâlni cu consultantul financiar. Mulți au fost puțin surprinși de ce au aflat. Pentru că majoritatea economiseau la rate foarte reduse, consultantul le-a spus aproape tuturor că trebuie să economisească mult mai mult. Frecvent, softul sugera o rată de economisire egală cu cea maximă permisă de plan, respectiv cincisprezece la sută din salariu. Dar consultantul și-a dat rapid seama că asemenea sugestii sunt imediat respinse ca nefezabi-le, drept care a propus în general o majorare a contribuției cu cinci puncte procentuale din salariu.

Circa 25 la sută dintre participanți au fost de acord cu acest sfat și au acceptat imediat să-și majoreze rata de economisire cu cele cinci puncte procentuale recomandate. Restul au spus că nu-și pot permite reducerea sumei din salariu pe care o duceau acasă; acestor reticenți li s-a propus să intre în programul „Economisim mai mult mâine“. Mai precis, li s-a oferit un plan în care ratele lor de economisire creșteau cu trei puncte procentuale de fiecare dată când li se majora salariul. (O majorare reprezentativă era între 3,25 și 3,50 la sută.) Din acest grup de angajați care nu erau dispuși să-și majoreze imediat rata economisirii, 78 la sută s-au înscris în programul de majorare a contribuție odată cu fiecare majorare a salariului.

Rezultatele ilustrează spectaculos potențialul de forță al arhitecturii alegerii. Compară comportamentul celor trei grupuri de angajați. Primul grup este alcătuit din cei care au ales să nu se întâlnească cu consultantul. Acești angajați economiseau în jur de șase la sută din venitul lor, când a început programul, iar acest procentaj nu s-a clintit pe parcursul următorilor trei ani. Din al doilea grup fac parte angajații care au acceptat sfatul de a-și majora rata economisirii cu cinci puncte procentuale. Media economisirii pentru aceștia a sărit de la puțin peste patru procente la peste nouă procente după prima majorare salarială. Această rată a rămas în esență constantă pe parcursul următorilor câțiva ani. Din al treilea grup fac parte cei care s-au alăturat programului „Economisim mai mult mâine“. Cei din acest grup au pornit cu cea mai mică rată de economisire, cam 3,5 la sută din venit. în

cadrul programului însă, ratele de economisire au crescut constant, iar după trei ani și jumătate și patru majorări salariale erau de aproape patru ori mai mari, cu o medie de 13,6 la sută - considerabil superioară mediei de nouă la sută pentru cei care acceptaseră recomandarea inițială a consultantului de a-și majora contribuțiile cu cinci puncte procentuale.

Majoritatea celor care s-au înscris în programul „Economisim mai mult mâine“ s-au ținut de el până li s-a majorat de patru ori la rând salariul, moment în care majorările au fost stopate, fiindcă angajații atinseseră plafonul maxim permis pentru contribuția la planul de pensie. Puținii angajați care au părăsit programul nu au cerut ca rata economisirii să fie diminuată până la nivelurile anterioare mai scăzute, ci au dorit, pur și simplu, să nu-și mai majoreze contribuția.

în anii care s-au scurs de la demararea acestui program-pilot, multe firme care administrează planuri de pensii au adoptat ideea „Economisim mai mult mâine“, printre care Vanguard, T. Rowe Price, TIAA-CREF, Fidelity și Hewitt Associates. SMT este acum disponibil în mii de planuri ale angajatorilor. Conform rapoartelor date publicității de organizația nonguver-namentală Consiliul pentru Participarea la Profit în America, la nivelul anului 2007, aproximativ 39 la sută dintre firmele mari americane adoptaseră un tip sau altul de plan cu majorare automată a contribuțiilor. Dat fiind că planul este implementat sub variate forme, am avut posibilitatea să aflăm mai multe despre ce anume face ca planul să funcționeze.

în primul caz de implementare, așa cum am văzut, participarea a depășit 80 la sută, dar a fost într-un context în care fiecare angajat a putut să discute cu un consultant financiar, iar consultantul putea să completeze pe loc formularele necesare. Dimpotrivă, ratele de participare au fost scăzute în unele cazuri unde angajații au fost nevoiți să scotocească după un loc obscur de pe site-ul unei finite de servicii financiare, ca să poată să se înscrie. Concluzia noastră principală n-ar trebui să surprindă pe nimeni, dintre cei care au ajuns cu lectura cărții până aici: gradul de participare face un salt în sus când procedura de înscriere e ușoară. Organizarea unui seminar în care planul să fie explicat ajută mult; punerea la dispoziție a

formularelor care să fie completate pe loc ajută și mai mult. (Am pomenit deja că factorii de canal contează?)

Modul cel mai eficace de a spori gradul de înscriere într-un plan SMT este prin a-1 combina cu sistemul înscrierii automate. Safelite Group a fost prima firmă care a implementat înscrierea automată într-un plan de tip „Economisim mai mult mâine". Programul a fost prezentat angajaților în iunie 2003. Nouăzeci și trei la sută dintre participant nu au făcut nimic, drept care au fost automat înscriși în program. în anul următor implementării, doar șase la sută au optat să renunțe. Cei care au rămas în program vor avea semnificativ mai mulți bani disponibili după ce se pensionează.

Rolul statului

Inițiativele despre care am vorbit până aici au fost în totalitate un fenomen aparținând sectorului privat. Firmele au pus în aplicare ideea înscrierii automate fără niciun imbold din partea autorităților statului. Rolul principal pe care statul trebuia să-l joace era acela de a nu sta în drum, reducând barierele în calea adoptării acestor programe. în grad din ce în ce mai mare, exact asta a făcut Guvernul Statelor Unite. începând cu iunie 1998, Mark Iwry, pe atunci reprezentant al Departamentului Trezoreriei însărcinat cu politica națională privind pensiile, a cerut autorității fiscale americane să emită o serie de ordine (și instrucțiuni oficiale) prin care să definească, să aprobe și să promoveze utilizarea înscrierii automate în planurile de economisire pentru pensie.

în vara lui 2006, Congresul a votat legea privind reforma planurilor de pensii, în vederea protejării contribuțiilor, cu susținere entuziastă din partea ambelor tabere, republicană și democrată. Amănuntele sunt complexe și plictisitoare, drept care le vom expedia într-o notă de final, subliniind doar că legea le oferă angajatorilor un stimulent pentru a se alinia la contribuțiile angajaților, pentru a-i înscrie automat în planul aplicat și pentru a le majora automat contribuțiile de-a lungul timpului[1]*. Stimulentul constă în faptul că angajatorul primește derogare de la o reglementare enervantă. Deși oameni rezonabili pot despica firul în patru cu prevederile specifice ale legii (care reprezintă genul uzual de compromisuri agreate politic), noi credem că este

un excelent exemplu de înghiontire, așa cum o înțelegem noi aici. Angajatorii nu sunt obligați să-și modifice planurile de pensii, dar dacă o fac, obțin o recompensă care, în fapt, economisește banii contribuabililor (pentru că nimeni nu mai trebuie să citească sau să verifice un formular care nu mai trebuie să fie completat).

De asemenea, este perfect posibil să încorporeze ghionturile în sistemele de pensii pe care le administrează statul. Noua Zeelandă este unul dintre pionierii acestui demers. în 2007, statul neozeelandez a lansat programul KiwiSaver, prin care angajații primeau un oarecare stimulent financiar ca să se înscrie, inclusiv o subvenție inițială de 1 000 de dolari neozeelandezi.

> >

Pe deasupra însă, statul îi înscria automat pe toți cei care se angajau prima oară sau își schimbau locul de muncă. Primele rezultate arată interesant. După o lună de la lansarea programului, majoritatea angajaților existenți solicitau din proprie inițiativă să fie înscriși. După două luni însă, numărul participanților înscriși automat a început să-1 depășească pe cel al persoanelor care optau activ să fie incluse, iar după șase luni înscrierea automată a devenit metoda principală de înscriere. Ar fi, de asemenea, interesant de remarcat că două treimi din totalul celor care au optat singuri să participe la program și-au ales tot singuri schema de alocare a fondurilor pentru investiții, pe când cei care fuseseră înscriși automat nu au făcut decât în proporție de 8 la sută o alegere activă în privința investițiilor[1]^.

înscrierea automată a fost introdusă și în Sistemul Național de Economii pentru Pensie (National Pension Savings Scheme -NPSS) care va fi lansat de Marea Britanie în 2012. în cadrul acestui plan, angajații vor contribui cu patru la sută din salariu, iar angajatorii, cu trei la sută, deci participarea va fi extrem de atrăgătoare pentru cei dintâi, din rațiuni economice. Lord Adair Turner, coordonatorul comisiei desemnate să elaboreze NPSS, era însă conștient de riscul ca oamenii să neglijeze, cu toate acestea, să se înscrie și a căutat să elimine acest risc. Din acest motiv, înscrierea se face automat.

Bineînțeles, ar fi posibil să se încorporeze un element de tip „Economisim mai mult mâine“ în programele naționale de economisire pentru pensie. Angajații ar putea fi înscriși automat într-un plan de pensie în care sumele destinate economisirii să fie majorate odată cu creșterea salariului. Sperăm ca vreo țară să încerce curând această abordare.

Investitorul naiv

Până în acest punct am analizat prima parte a economisirii pentru pensie: participarea la un plan de economisire și stabilirea sumei care să fie investite. Ne vom întoarce acum atenția spre cea de-a doua parte a chestiunii, extrem de importantă: cum să fie investiți acești bani.

încă o dată, tendința de a trece de la planuri cu beneficii definite la planuri cu contribuții definite le-a conferit angajaților mai mult control, mai multe opțiuni și mai multă responsabilitate. Deși rezolvarea problemei cât de mult să economisești este grea, alegerea portofoliului potrivit este încă și mai grea! De fapt, în încercarea de a face mai inteligibil ceea ce spunem noi aici, vom simplifica problemele cu care oamenii se confrur tă în realitate. Crede-ne pe cuvânt că lucrurile sunt chiar și m; dificile decât lăsăm noi să se înțeleagă.

Prima întrebare care se ridică în fata investitorului este următoarea: ce risc să-mi asum? Ca regulă, investițiile mai riscante, cum sunt acțiunile, aduc câștiguri mai mari decât investițiile mai sigure, cum ar fi obligațiunile de stat sau conturile de piață monetară. Alegerea combinației adecvate de acțiuni și obligațiuni (și, eventual, alte capitaluri, cum ar fi cele imobiliare) poartă denumirea de alocare a activului de capital -sau, pur și simplu, alocarea capitalului. Dacă un investitor este dispus să aloce o parte mai mare din capitalul pe care-1 are, pentru dețineri de capital riscante, atunci va face, de obicei, mai mulți bani, dar, bineînțeles, mai mult risc înseamnă și posibilitatea ca banii câștigați să fie, în realitate, mai

puțini. Iar decizia cât de mult să economisești se corelează în moduri complexe cu voința de asumare a riscului. Cineva care ține neapărat să investească tot ce are într-un cont sigur de piață monetară, care comportă o rată modestă a rentabilității din dobânzi, ar face bine să economisească sume importante, dacă vrea să adune destui bani pentru o pensie confortabilă.

Să zicem că un investitor alege să-și investească 70 la sută dintre bani în acțiuni și 30 la sută în obligațiuni. Această opțiune lasă în continuare deschise multe întrebări specifice despre modul în care să fie investiți banii. în cazul conturilor de pensie, majoritatea investitorilor nu aleg acțiunile în mod individual, ci investesc prin intermediul fondurilor mutuale. Fondurile mutuale, la rândul lor, diferă din punctul de vedere al gradului de risc asumat și din cel al comisioanelor percepute pentru serviciile lor. Unele sunt specializate (investesc numai în titluri ale firmelor dintr-un anumit sector de activitate sau dintr-o anumită țară, de exemplu), pe când altele investesc într-o plajă largă de valori. Există și fonduri destinate să satisfacă toate preferințele posibile, combinând acțiuni și obligațiuni. Cum ar trebui să procedeze investitorii: să-și conceapă singuri propria combinație de titluri sau să aleagă un fond care le combină pentru ei? Problema se complică atunci unele firme le oferă angajaților posibilitatea să investească în acțiunile sale. E bine ca angajații să dețină acțiuni ale companiei pentru care lucrează (din punctul de vedere al bunăstării angajaților, bineînțeles)?

Să iei toate aceste decizii e muncă grea (sau ar trebui să fie, dacă o faci cu atenție), deci n-ar fi nimic extraordinar în a-i scuza pe participant dacă se gândesc că, după ce au făcut alegerile de rigoare, acum se pot relaxa în așteptarea unei pensii minunate. Totuși aceste decizii trebuie revizuite periodic. Un investitor care a ales să-și direcționeze jumătate dintre bani în acțiuni și jumătate în obligațiuni ar putea constata, Ia un moment dat, că prețul acțiunilor a urcat vertiginos și două treimi din portofoliu e ocupat acum de acțiuni. Oare n-ar trebui să facă ceva? N-ar trebui să vândă o parte din acțiuni, ca să revină la alocarea jumătate-jumătate? N-ar fi totuși cazul să bage mai mulți bani în acțiuni, dacă tot pare să le meargă așa de bine? Econ-oamenii nu întâmpină nicio dificultate cu asemenea decizii, dar Oamenii se pot zăpăci cu ușurință în astfel de situații. După cum vom

vedea, investitorii Oameni comit tot soiul de greșeli în acest domeniu și ar avea mult de câștigat din-tr-o arhitectură a alegerii mai înțelegătoare și mai relevantă pentru deciziile de investiții.

Acțiuni si obligațiuni

Cum iei decizia ce parte din portofoliu ar trebui să investești în acțiuni? (Știi ce parte din portofoliul tău e investită în acțiuni?) Sigur știi că acțiunile au adus întotdeauna câștiguri mai mari, de-a lungul timpului, dar știi cu cât mai mari?

Să luăm perioada celor 80 de ani dintre 1925 și 2005. Dacă ai fi investit un dolar în bonuri de tezaur ale guvernului american (obligațiuni complet sigure, pe termen scurt, emise de banca centrală a Statelor Unite), ți-ar fi transformat acel dolar inițial în 18,3 dolari, adică ai fi realizat o rentabilitate de 3,7 la sută pe an. Nu e rău deloc, adică nu pare, până în clipa când îți dai seama că trebuia să obții o rentabilitate de trei la sută doar ***9***

ca să acoperi inflația. Dacă ți-ai fi investit banii în obligațiuni pe termen mai lung, dolarul tău ar fi devenit 71 de dolari, deci o rentabilitate de 5,5 la sută pe an, ceea ce e mult mai bine. Dar, dacă ai fi investit în fonduri mutuale care dețineau acțiuni în cele mai mari companii americane (cum ar fi un fond în acțiuni de indice S&P 500), dolarul tău ar fi crescut până la suma de 2 658 de dolari, adică 10,4 la sută câștig pe an, și, dacă l-ai fi investit într-un portofoliu foarte diversificat de acțiuni ale unor companii mai mici, ai fi putut realiza un câștig încă și mai mare. Acțiunile au avut o performanță mai bună decât obligațiunile, în majoritatea tuturor celorlalte țări de pe glob, aproximativ în aceleași proporții comparative.

în jargonul economiștilor, diferența de rentabilitate dintre bonurile de tezaur și acțiuni este numită „prima pentru capitaluri proprii“, considerată a fi o compensare pentru riscul suplimentar pe care îl presupune investiția în acțiuni. Față de bonurile de tezaur, garantate de guvernul federal, deci, practic, lipsite de orice risc, investițiile în acțiuni sunt riscante. Cu toate că rata medie a rentabilității a depășit zece la sută, au existat ani în care acțiunile au căzut cu peste 30 la sută, iar pe 19 octombrie 1987, indicii

bursieri ai acțiunilor au căzut cu peste 20 la sută în toată lumea, într-o singură zi.

Cum ar proceda Econ-oamenii pentru a hotărî cât din portofoliu să investească în acțiuni? Un Econ-om ar căuta un echilibru de compensare reciprocă între risc și câștig, bazat pe preferințele sale în ce privește venitul de care vrea să dispună la pensie. Cu alte cuvinte, ar încerca să vadă dacă posibilitatea de a fi cu 25 la sută mai bogat, de exemplu, merită riscul de a fi cu 15 la sută mai sărac. E de la sine înțeles că, în cazul unui Om, și dacă i-ar da prin cap să pună problema în felul ăsta, tot n-ar ști cum să se descurce cu calculele necesare. Deciziile pe care le iau Oamenii se deosebesc de cele ale Econ-oamenilor în două privințe. Mai întâi, Oamenii se vor lăsa peste măsură influențați de fluctuațiile înregistrate pe termen scurt, iar în al doilea rând e cel mai probabil ca deciziile lor să se bazeze pe metode aproximative sau reguli empirice. Hai să ne ocupăm pe rând de fiecare.

Banii ți-i numeri până te scoli de la masă

îți mai amintești, din capitolul 1, că Oamenilor nu le place să piardă - au aversiune la pierdere, cum se spune în jargon. în linii mari vorbind, detestă să piardă cam de două ori mai mult decât le place să câștige. Având în minte acest lucru, hai să vedem comportamentul a doi investitori, Vince și Rip. Vince e broker pe bursă și are acces permanent la informații despre valoarea tuturor investițiilor sale. Din obișnuință, la sfârșitul fiecărei zile, el rulează un programel care-i calculează câți bani a câștigat sau a pierdut în ziua respectivă. Fiind Om, când Vince pierde 5 000 de dolari într-o zi, se simte teribil de nenorocit - la fel de nenorocit pe cât se simte de fericit într-o zi când a câștigat 10 000 de dolari. Ce sentiment îl încearcă pe Vince, la gândul că investește în acțiuni? Are emoții, chiar foarte mari! în fiecare zi, acțiunile se duc în jos cam la fel de des pe cât se duc în sus, deci dacă frustrarea unei pierderi este mai acută pentru tine decât plăcerea unui câștig, îți va fi o silă nesfârșită să investești în acțiuni.

Să-1 comparăm acum pe Vince cu prietenul și clientul său Rip, vlăstar al străvechii familii Van Winkle. La un consult periodic, medicul îi spune lui

Rip că este pe cale să urmeze tradiția familiei si că foarte curând va intra într-un somn care va dura

20 de ani. Așadar, i se sugerează să se asigure că are un pat cât mai confortabil și să-și cheme brokerul, pentru a verifica dacă alocarea activului este așa cum ar trebui să fie. Ce simte Rip la gândul de a investi în acțiuni? E cât se poate de calm și relaxat. Pe o perioadă de 20 de ani, e aproape sigur că prețul acțiunilor se va duce în sus. (în toată istoria de până acum, nu se cunoaște nicio perioadă de 20 de ani în care acțiunile să-și fi diminuat valoarea reală sau să fi fost depășite ca performanță financiară de obligațiuni.) Ca urmare, Rip îl cheamă pe Vince, îi spune să-i bage toți banii în acțiuni, după care se culcă și doarme ca un prunc.

Morala poveștii cu Vince și Rip este aceea că atitudinile față de risc depind de frecvența cu care investitorii își monitorizează portofoliile. Cum bine ne sfătuiește Kenny Rogers în faimosul său cântec „The Gambier“: „Banii nu ți-i numeri cât mai stai la masă/E vreme destulă pentru numărat, după ce-ai jucat“. Mulți investitori nu țin seama de acest sfat înțelept și investesc în acțiuni o parte prea mică din banii pe care-i au. După părerea noastră, o asemenea atitudine îndeplinește toate condițiile unei greșeli, pentru că, atunci când investitorilor li se arată dovada concretă a riscurilor pe care le presupun acțiunile și obligațiunile de-a lungul unei perioade mari, cum ar fi 20 de ani (orizontul relevant de timp pentru majoritatea investitorilor), ei vor alege să-și bage aproape toți banii în acțiuni[1].

Când să cumperi și când să vinzi

Pe tot parcursul anilor 1990, lumea și-a crescut proporția economiilor investite în acțiuni, prin intermediul planului de pensii, atât ca procentaj din contribuțiile depuse în fiecare an, cât si ca sold al contului detinut. Ce a determinat această

schimbare de comportament? O posibilitate (destul de puțin probabilă) ar fi fost aceea ca investitorii să fi petrecut tot acel deceniu studiind revistele financiare și paginile de economie ale ziarelor, din care au aflat că cifrele de rentabilitate ale acțiunilor au fost substantial mai ridicate decât cele ale

obligațiunilor, de-a lungul ultimului secol, deci au hotărât să bage mai mulți bani în acțiuni. Cealaltă posibilitate (considerabil mai plauzibilă) era că investitorii ajunseseră să fie convinși că prețul acțiunilor nu poate merge decât în sus - sau că, și dacă prețurile lor scad, aceasta n-ar fi decât încă o ocazie bună de cumpărare, fiindcă vor crește foarte repede la loc. Piața bursieră a asigurat o bună ocazie de testare a acestor ipoteze concurente, în timpul crizei din 2000-2002.

Un mod de a analiza abilitatea de valorificare a momentului pe piață, din partea investitorilor, constă în a vedea cum s-au modificat în timp deciziile lor de alocare a capitalului (adică proporția din portofoliu investită în acțiuni). Problema cu această abordare este că, după cum am menționat deja, majoritatea oamenilor nu prea își schimbă componența portofoliului, decât dacă îsi schimbă locul de muncă si trebuie să completeze un nou set de formulare. Așadar, un mod mai pertinent de a aprecia cum gândesc oamenii ar fi prin a vedea ce procentaj din fondurile economisite decid să investească în acțiuni participanții nou-intrați într-un plan de pensii, care tocmai au luat decizia respectivă. Noi deținem asemenea date despre un grup numeros de asemenea participanți, care erau clienții unor planuri administrate de Vanguard, compania administratoare de fonduri mutuale. în 1992, noii participanți alocau 58 la sută din capital investițiilor în acțiuni, iar în anul 2000 procentajul crescuse la 74. în următorii doi ani însă, alocarea pentru acțiuni a noilor participanți dăduse înapoi, ajungând la 54 de procente. Evoluția a fost în sens invers față de cea a pieței: investitorii au cumpărat masiv când prețurile acțiunilor erau sus, după care au vândut masiv când prețurile erau jos.

Observăm un comportament similar în ce privește alocarea între acțiuni individuale. Unele planuri le permit investitorilor să aleagă fonduri mutuale specializate în anumite ramuri sau sectoare. Noi deținem date referitoare la un asemenea

plan, în cadrul căruia angajații aveau posibilitatea să investească într-un fond specializat pe acțiuni ale firmelor de înaltă tehnologie. în 1998, deci la începutul perioadei de creștere

accelerată a prețurilor acestor acțiuni, numai doisprezece la sută dintre participanți au investit în fondul de tehnologie, în anul 2000, când prețurile acțiunilor de înaltă tehnologie atingeau niveluri-record, 37 dintre participanți aveau bani investiți în fondul mutual respectiv. După căderea abruptă a prețurilor pe piață, numărul de noi participanți care investeau în fondul de tehnologie scăzuse la optsprezece procente, în 2001. Din nou, oamenii cumpărau cu cea mai mare intensitate în momentul de vârf al creșterii prețurilor și vindeau după ce prețurile scăzuseră.

Regulile empirice

Până și cel mai sofisticat investitor poate descoperi uneori că decizia legată de cum ar trebui să-și investească banii îl copleșește și va recurge la reguli empirice simple. Să luăm exemplul economistului Harry Markowitz, laureat al Premiului Nobel și imul dintre fondatorii teoriei moderne a portofoliului financiar. întrebat cum și-a alocat banii din contul de pensie, el a mărturisit: „Ar fi trebuit să calculez covariațele istorice ale claselor de valori de capital, pentru a trasa frontiera eficientă, dar m-am mulțumit să-mi împart contribuțiile jumătate-jumă-tate între obligațiuni și acțiuni“[2].

Markowitz nu a fost singurul care a procedat așa. Pe la mijlocul anilor 1980, majoritatea celor care lucrează în domeniul educației aveau un plan de pensii cu contribuții definite, furnizat de o companie pe care toată lumea o știe după inițiale: TIAA-CREF. La vremea aceea, planul nu permitea decât două opțiuni: TIAA, care investește în titluri cu venit fix, cum ar fi obligațiunile, și CREF, care investește majoritar în acțiuni.
Peste jumătate dintre participanții la acest plan, mulți dintre ei cadre universitare de un fel sau altul, au ales o combinație de fix jumă-tate-jumătate între aceste două opțiuni. Unul dintre acești investitori jumătate-jumătate a fost și Sunstein. Deși îl leagă o îndelungată amiciție de Thaler, care i-a spus, cu mulți ani în urmă, că pe termen lung CREF este un pariu mai avantajos decât TIAA, Sunstein n-a schimbat nimic. Chestiunea se află pe lista lui cu lucruri de făcut cândva, imediat după anularea abonamentelor la acele reviste pe care nu le citește niciodată.

Bineînțeles, o împărțire egală între acțiuni și obligațiuni nu constituie un portofoliu care să pară de la sine înțeles prost gândit, dar dacă alocarea inițială nu suferă niciodată modificări (sau „reechilibrări“, în jargon financiar), atunci, în timp, combinația de valori de capital deținute va depinde de ratele rentabilității. Spre exemplu, Sunstein a investit sume egale în TIAA și CREF timp de peste 25 de ani, iar acum banii lui sunt deținuți în proporție de mult peste 60 la sută în investiții CREE De ce? Pentru că acțiunile au avut o performanță mult superioară obligațiunilor, în perioada în care Sunstein a fost profesor universitar. Dacă ar fi investit cea mai mare parte a banilor lui în acțiuni, ar fi avut un câștig mult mai mare.

Strategia lui Markowitz poate fi considerată un exemplu de ceea ce am putea numi „euristica diversificării“. Când ai îndoieli, diversifică. Nu-ți băga toate ouăle în același coș. în general, diversificarea e o idee excelentă, dar există o mare deosebire între diversificarea după criteriile bunului-simț rațional și cea naivă. Un caz particular al acestei metode aproximative este ceea ce am putea numi „euristica 1/n“: când ai în față „n“ opțiuni, împarte capitalul în mod egal între toate opțiunile*. Pune același număr de ouă în fiecare coș.

Diversificarea naivă începe devreme, din câte se pare. Iată un experiment ingenios, derulat de Daniel Read și George Loewenstein în noaptea de Halloween*. „Subiecții“ erau colindătorii. într-una dintre situații, copiii se duceau la două case învecinate, una lângă cealaltă, unde li se dădea posibilitatea să aleagă între două batoane de ciocolată (marca Three Musketeers, unul dintre batoane, și Milky Way, celălalt). în cealaltă situație, mergeau la o singură casă, unde li se cerea să aleagă „oricare două batoane de ciocolată vor ei“. La vedere erau puse mormane de batoane din ambele soiuri, pentru a avea siguranța că micii colindători nu se vor sfii să ia două bucăți din același tip de baton. Cele două situații au dus la rezultate mult diferite între ele. La casa unde se ofereau ambele tipuri de batoane, toți copiii au ales câte un baton din fiecare fel. în schimb, numai 48 la sută dintre ei au ales de la prima casă un tip de baton, iar de la casa următoare, celălalt tip de baton.

Deși consecințele alegerii a două batoane de ciocolată diferite sunt minimale (și Three Musketeers, și Milky Way sunt la fel de bune), diversificarea naivă în stabilirea portofoliului de investiții poate avea consecințe semnificative asupra a ceea ce fac oamenii și a cât de mulți bani ajung în final să posede, într-un studiu revelator, angajații de la universitate au fost întrebați cum și-ar investi banii pentru pensie, dacă n-ar avea de ales decât între două fonduri mutuale*. în prima situație, unul dintre fonduri investea numai în acțiuni, iar celălalt numai în obligațiuni. Majoritatea participanților au ales să-și investească banii jumătate-jumătate, realizând deci o alocare de 50 la sută în acțiuni. în a doua situație, altui grup de angajați i s-a spus că unul dintre cele două fonduri eligibile investea numai în acțiuni, iar celălalt, fiind un fond „balansat“, investea jumătate în acțiuni și jumătate în obligațiuni. Și oamenii din acest grup ar fi putut să-și investească jumătate din bani în acțiuni, dând toată contribuția fondului balansat, dar ei au aplicat regula „1/n“, împărțindu-și banii în mod egal între cele două fonduri mutuale - deci sfârșind prin a avea în majoritate investiții în acțiuni. Oamenilor dintr-un al treilea grup li s-a dat posibilitatea să aleagă între un fond balansat și un fond pe obligațiuni. Credem că ai ghicit deja ce au făcut.

Implicația acestui rezultat este că setul de fonduri mutuale oferite în cadrul unui plan de pensii anume poate să influențeze enorm opțiunile exprimate de participanți. Pentru a testa această predicție, Benartzi și Thaler (2001) au examinat comportamentul relativ la planurile de economii pentru pensie aplicate de un număr de 170 de companii. Cei doi au constatat că, cu cât planurile ofereau mai multe fonduri pe acțiuni, cu atât creștea procentajul de contribuții investite de participanți în acțiuni.

Mulți administratori de planuri au încercat să-i ajute pe participanți să se descurce cu dificila problemă a construirii unui portofoliu, oferindu-le fonduri mutuale „adaptate la stilul de viață“, care combină investițiile în acțiuni și în obligațiuni de o manieră destinată să satisfacă cerințele rezultate din grade diferite ale toleranței la risc. Spre exemplu, un angajator ar putea oferi trei tipuri de asemenea fonduri adaptate la stilul de viață: prudente (sau conservatoare), moderate și agresive (sau dinamice). Aceste fonduri sunt deja diversificate, deci angajatul individual nu trebuie decât

să-l aleagă pe cel care se potrivește cu propria preferință în materie de risc. De asemenea, unele fonduri își ajustează modul de alocare a activului odată cu înaintarea în vârstă a participantului.

Acest asortiment de fonduri este o idee foarte bună și reprezintă un set ideal de opțiuni implicite (dacă și comisioanele sunt rezonabile). Dar când fondurile „asortate" sunt pur și simplu puse la grămadă cu diverse alte fonduri, mulți oameni par să nu înțeleagă bine cum trebuie să le folosească. De exemplu, puțini participanți își pun toți banii doar într-unul dintre aceste fonduri, cu toate că exact în acest scop au fost proiectate așa cum sunt. Situația echivalează cu cea a unui ins nu deosebit de flămând, care se duce la un restaurant unde i se oferă un meniu al zilei cu cinci feluri de mâncare, iar el comandă meniul zilei plus rață cu portocale și desert. Un studiu a investigat comportamentul participanților la un plan care oferea trei fonduri adaptate stilului de viață și alte șase fonduri (un fond de indice, un fond de creștere, un fond de obligațiuni etc.)[6]. în mod curios, participanții care investeau în fondul adaptat conservator (cu atitudine prudentă în materie de riscuri) alocau acelui fond doar 31 la sută din contribuția lor totală, împărțind restul între celelalte fonduri. Dat fiind că „meniul" celorlalte șase fonduri este dominat de cele care investesc în acțiuni, expunerea la riscul bursier aferent acțiunilor, pentru cei care investesc în fondul conservator, era de 77 la sută. Acești participanți ajung în final să aibă un portofoliu mai mult decât agresiv, probabil fără să-si dea seama.

Sugestii de ghionturi

Printr-o arhitectură mai bună a alegerii, planurile de pensii îi pot ajuta pe participanții lor pe mai multe direcții. Atenția la arhitectura alegerii a devenit din ce în ce mai importantă, de-a lungul anilor, pentru că a crescut enorm numărul de opțiuni oferite în cadrul unui plan, participanților fiindu-le tot mai greu să aleagă o combinație judicioasă.

Variantele implicite

Istoricește vorbind, majoritatea planurilor cu contribuție definită nu aveau nicio opțiune implicită. Participanții care se înscriau primeau o listă cu opțiuni și li se spunea să-și aloce banii după cum doresc între fondurile de investiții oferite. Nici n-a fost nevoie de o variantă implicită, până în momentul când a început să se treacă la înscriere automată, regim care impune existența unei opțiuni implicite: dacă participanții sunt înscriși automat, trebuie să fie înscriși cu o alocare specifică a activului. Prin tradiție, firmele au ales drept variantă implicită opțiunea cea mai conservatoare în ce privește riscul investiției, de regulă un cont de piață monetară.

Majoritatea specialiștilor sunt de părere că o alocare de sută Ia sută a banilor într-un cont de piață monetară este o variantă prea conservatoare. Combinația dintre ratele scăzute ale câștigurilor realizate (abia acoperind inflația) și ratele scăzute de economisire pe care le aleg mulți angajați este, pur și simplu, o rețetă sigură pentru sărăcie în anii tăi de pensie. Firmele au ales această opțiune nu pentru că li s-ar fi părut deșteaptă, ci pentru că se temeau de procese din partea angajaților, dacă le-ar fi impus o soluție implicită mai de bun-simț pragmatic (dar și mai riscantă investițional). într-o lume perfect rațională, această alegere ar fi una irațională. E la fel de iresponsabil să-i înghiontești pe oameni către investiții prea sigure (și, ca atare, cu câștiguri infime), pe cât este de iresponsabil să-i înghiontești spre investiții prea riscante.

Din fericire, se poate apela la multe opțiuni implicite care să fie și bune. O variantă ar fi să se ofere un set de portofolii-model, cu grade variate de risc. Noi am observat că unii angajatori oferă portofolii conservatoare, portofolii moderate și portofolii dinamice, adaptate pentru stilul de viață. Tot ce are de făcut un participant este să aleagă fondul adaptat care se potrivește cel mai bine cu preferințele sale în materie de risc. Altă opțiune la care pot să apeleze gestionarii planurilor de pensii este cea a „fondurilor cu obiectiv de maturitate“. De regulă, fondurile cu obiectiv de maturitate au în denumire și un an calendaristic, cum ar fi 2020, 2030 sau 2040. Participantul alege, pur și simplu, fondul care se potrivește cu data la care previzionează că va ieși la pensie. Administratorii fondurilor cu obiectiv de maturitate selectează gradul de risc și modifică treptat alocarea banilor,

scoțându-i din acțiuni și mutându-i în investiții prudente, pe măsură ce se apropie data-obiectiv.

Unii dezvoltatori de software, dar și gestionari de fonduri, au început să ofere soluții automatizate pentru alegerea investițiilor din portofoliu. în particular, unii gestionari de planuri le repartizează automat participanților un fond cu obiectiv de maturitate, în funcție de o vârstă standard de pensionare. Alții le repartizează implicit participanților un „cont administrât“, de obicei, sub forma unui portofoliu de acțiuni și obligațiuni a căror combinație se determină în funcție de vârsta participantului și de diverse alte informații.

Structurarea alegerilor complexe

Un plan cu contribuție definită, cum este planul 401 (k) din Statele Unite, ar fi un domeniul ideal pentru cei care vor să ofere un proces decizional adecvat trebuințelor participanților, care posedă niveluri diferite de interes și de cunoștințe în privința investițiilor. Vom schița în continuare o posibilă abordare care nouă ni se pare promițătoare. Persoanelor nou înscrise li se spune că, dacă nu vor să-și selecteze propriul plan de investiții, pot să aleagă fondul mutual implicit pe care l-au selectat cu grijă niște experți bine pregătiți în domeniu. Această variantă implicită ar putea fi contul administrat despre care vorbeam mai sus. Participanții care vor să se implice în mai mare măsură pot să aleagă între câteva (nu multe) fonduri balansate sau fonduri corelate cu ciclul de viață (intenția fiind ca fiecare participant să-și investească toți banii într-un singur fond). Pentru cei care vor să se implice la modul cel mai serios, se oferă un meniu complet de fonduri mutuale, dându-li-se astfel posibilitatea investitorilor sofisticați (sau care așa se consideră ei înșiși) să investească după pofta inimii, pe cât de exotică le este imaginația. Multe firme au început deja să implementeze planuri de pensii care seamănă foarte bine cu această structură.

Greșeli așteptate

Ca să-i ajutăm pe cei cărora pare să le fie peste măsură de greu să ia o hotărâre, noi încurajăm înscrierea automată, pe care am combina-o cu

sistemul „Economisim mai mult mâine“, în ideea de a-i ajuta pe oameni să ajungă la o rată de economisire adecvată.

Identificare si feedback

Cei mai mulți angajați vor întâmpina dificultăți în a înțelege cum se traduce noianul de cifre - rate de economisire, rate ale rentabilității previzionate, grade de volatilitate și altele asemenea - în termenii concreți ai schimbărilor produse în modul lor de viață, după ce vor fi bătrâni. Aceste noțiuni abstracte pot fi clarificate, oferindu-li-se participanților explicații și exemplificări în termeni pe care să-i poată pricepe oricine. De exemplu, s-ar putea concepe ilustrații cu diverse variante de locuințe pe care omul și le poate permite în funcție de nivelul venitului încasat după ieșirea la pensie. în cazul celui mai scăzut venit, participantului i se poate arăta un apartament foarte mic, eventual chiar dărăpănat. în cazul veniturilor mai mari, case mai mari, cu piscină în curte. Aceste exemplificări vizuale ar putea fi înglobate într-un feedback trimis periodic par-ticipanților, informându-i cum progresează în direcția economiilor pe care și le-au propus pentru pensie. Astfel, unui participant i s-ar putea spune în raportul anual pe care-l primește de la administratorul planului că nu stă grozav (a se citi: „îl așteaptă o șandrama“), dar dacă își majorează acum rata de economisire (sau se înscrie în programul „Economisim mai mult mâine“), încă mai are șanse să se redreseze (a se citi: „încă n-a ratat de tot un apartament cu trei camere în Florida“).

Stimulente

Marea problemă cu stimulentele, în acest context, este cea a posibilelor conflicte de interese dintre angajator și angajat. Problematica spinoasă a acțiunilor firmei deținute de angajați este un exemplu elocvent în acest sens. Legislația privind protejarea și gestionarea planurilor de pensie (Employee Retirement Income Security Act - ERISA), deja în vigoare, obligă firmele să acționeze în așa fel încât să nu lezeze în niciun fel interesele angajaților. Această legislație trebuie să fie respectată.

Alcătuirea și gestionarea unui portofoliu de investiții, pe o perioadă lungă, este o activitate grea și complicată. Majoritatea firmelor apelează la un

colectiv de experți interni, cu sprijinul unor consultanți externi, ca să desfășoare această activitate pentru capitalurile pe care le gestionează. Dar participanții individuali rezolvă această sarcină pe cont propriu, de obicei, sau cu ajutorul unui coleg sau al unui membru de familie, care se prea poate să posede ceva intuiție, însă îi lipsește pregătirea profesională necesară. Rezultatul final este similar celui la care ne-am putea aștepta dacă ne-am apuca să ne tundem singuri -o mare belea. Cei mai mulți oameni au nevoie de un pic de ajutor; o arhitectură a alegerii bine gândită și niște ghionturi alese cu grijă pot rezolva o mare parte a acestei probleme.

Pieţele de credit

N-ar trebui să fie o surpriză pentru nimeni faptul că un consumator Om se arată la fel de puțin sofisticat când caută să se împrumute, pe cât se arată când investește. Hai să vedem cum a făcut Homer Simpson când a închiriat un ATV botezat Canyonero.

AGENTUL DE VÂNZĂRI CANYONERO: OK, uite cum se împart plățile pe contractul de închiriere. Aici ai avansul, pe urmă sunt ratele lunare și, ăăăă, aici sunt alea săptămânale.

HOMER: Și asta-i tot, da?

AGENTUL: Dap. Adică nu, stai, după ultima rată lunară ai PFC-ul de rigoare. Plata Finală Cocoșantă.

HOMER: Da, bine, dar asta e mult mai târziu, nu?

AGENTUL: Corect!

HOMER: Mișto![1]

Naivitatea lui Homer este mai puțin neobișnuită și mai revelatoare decât ar putea părea la prima vedere. Hai să examinăm două piețe importante de împrumuturi - cea a creditelor ipotecare și cea a cărților de credit -, ca să

vedem dacă niște mici ghionturi nu le-ar putea fi de folos numeroșilor Homeri care viețuiesc printre noi.

Creditele ipotecare

A fost odată ca niciodată o vreme când era floare la ureche să-ți cauți un credit ipotecar care să-ți convină. Majoritatea aveau o dobândă fixă pe toată durata de rambursare, care, de regulă, era de 30 de ani. Majoritatea împrumutărilor plăteau un avans de 20 la sută cu banii jos. într-un asemenea cadru, comparația se făcea lesne: alegeai, pur și simplu, creditul cu dobânda cea mai mică. în Statele Unite, sarcina îți era și mai mult ușurată după adoptarea unei legi menite să faciliteze comparațiile în materie de creditare, care le impunea împru-mutătorilor să-și declare în același mod ratele dobânzii, folosind ceea ce se cheamă dobânda anuală efectivă (DAE). La vremea aceea, legea pentru transparență în creditare a fost un mic, dar perfect exemplu de arhitectură a alegerii, pentru că, grație ei, devenea foarte ușor să faci comparație între oferte. în absența unei metode simple, cum era DAE, de a evalua atrac-tivitatea unui împrumut, e destul de greu să vezi cum se compară între ele diversele opțiuni de creditare. Conform unui studiu derulat de Suzanne Shu (2007), până și masteranzii la MBA ai unei universități de top aveau dificultăți în alegerea celor mai bune împrumuturi, iar aceasta se întâmpla în cadrul unei sarcini care era mult mai simplă decât activitățile cu care urmau să se confrunte în realitatea practică.

în Statele Unite, demersul de căutare a unui credit ipotecar atrăgător a devenit acum mult mai complicat. Potențialii debitori pot să aleagă dintr-o mare varietate de împrumuturi cu dobândă fixă (la care rata dobânzii nu se schimbă pe durata de rambursare), dar și dintr-o la fel de mare varietate de împrumuturi cu dobândă variabilă, la care rata dobânzii urcă și coboară după cum se mișcă piața. De asemenea, ar putea lua în considerare produse „exotice“, cum ar fi împrumuturi doar cu dobândă, Ia care debitorul nu face nicio plată în contul sumei împrumutate (așa-numitul „principal“), ci doar al dobânzii, ceea ce înseamnă că acel principal nu se achită niciodată, decât dacă imobilul cumpărat este vândut (cu un oarece profit, dacă debitorul are noroc) sau debitorul fie câștigă la loterie, fie

își refinanțează împrumutul. Multe credite ipotecare cu dobândă variabilă se văd încă și mai mult complicate de așa-numitele „dobânzi-cârlig“ - situația în care se aplică o dobândă foarte scăzută pe o perioadă scurtă, de un an sau doi, după care dobânda (și ratele la bancă) se duc brusc în sus, uneori crescând dramatic. Pe urmă mai este și chestiunea comisioanelor, care pot să varieze enorm de la un caz la altul; cea a punctelor, care sunt plăți fixe făcute de debitor pentru a beneficia de o dobândă mai mică; și cea a penalizărilor pentru achitarea anticipată, care se plătesc atunci când debitorul rambursează mai repede împrumutul. în asemenea condiții, alegerea unui credit ipotecar face ca stabilirea unui portofoliu de investiții pentru pensie să pară parfum de tei. Deși miza este cel puțin la fel de mare.

Și aici, ca și în alte locuri, adăugarea mai multor opțiuni deschide oportunitatea ca omul să aibă ceva de câștigat, dar acest potențial se materializează doar dacă omul în cauză este capabil să ducă până la capăt sarcina de a alege împrumutul cel mai potrivit cu situația în care se află și cu preferințele sale. Cum se descurcă oamenii, în general, din acest punct de vedere? Un studiu derulat de Susan Woodward (2007) a examinat peste 7 000 de împrumuturi cu garanție de la Administrația Federală a Locuințelor, o agenție guvernamentală care garantează împrumuturile mai mici și permite sume reduse ca avans. Autoarea studiului a vrut să vadă ce tipuri de debitori obțineau cele mai avantajoase credite și în ce împrejurări, luând în calcul variabile de control cum ar fi riscul si alti factori. Iată câteva dintre concluziile principale ale cercetării:

o Debitorii afro-americani plătesc un plus de 425 de dolari pentru creditele obținute.

- Debitorii hispanici plătesc în plus 400 de dolari. (Comisionul mediu pentru toți debitorii era de 3133 dolari, corespunzător unui împrumut mediu de circa 105 000 dolari.)

- Debitorii care trăiesc în cartiere unde studiile adulților se opresc la nivelul liceului plătesc cu 1160 de dolari mai mult pentru împrumuturile lor decât debitorii care trăiesc în cartiere unde adulții sunt absolvenți de studii superioare.

- împrumuturile intermediate de brokerii de credite sunt mai scumpe decât cele încheiate direct de bănci, cu circa 600 de dolari.

- Sursele de complexitate a împrumutului, cum ar fi punctele si contribuțiile celui care vinde creditul la costurile de

definitivare a dosarului de împrumut (care pot îngreuna comparația între credite), sunt costisitoare pentru debitori, iar costul suplimentar este mai mare în cazul creditelor intermediate decât în cazul celor directe.

Putem trage câteva învățăminte generale din această analiză. Atunci când pieţele devin mai complicate, potenţialii clienţi lipsiţi de pregătire şi de cunoştinţe sofisticate vor fi în mod special dezavantajaţi de complexitate. De asemenea, este mai probabil ca un client nesofisticat să primească sfaturi proaste sau rău-intenţionate de Ia cei aflaţi în roluri aparent menite să fie de ajutor şi pur consultative. Pe această piaţă, brokerii de credite care se ocupă de clienţi bogaţi au probabil mai multe motive să-şi clădească o reputaţie de practici oneste şi echitabile. în schimb, brokerii de credite care se ocupă de clienţii săraci sunt adeseori mai interesaţi să câştige rapid banul'.

- Avem un mic aparteu aici: de multe ori, economiștii suspn că, atunci când miza crește, oamenii vor avea un motiv în plus să apeleze la opinia unui specialist. Neîndoios că este o

Toţi aceşti factori sunt exacerbaţi în acel segment al pieţei care se adresează debitorilor celor mai săraci şi debitorilor care îşi asumă cele mai mari riscuri - piaţa aşa-numitelor credite substandard. Cum se întâmplă adeseori, există două puncte de vedere diametral opuse asupra creditelor substandard. Unii, mai ales cei din partea stângă a eşichierului ideologic sau din mass-media, le etichetează disprețuitor drept prădalnice sau abuzive. Această generalizare negativă scapă din vedere faptul, perfect evident, că orice împrumut cu grad mai ridicat de risc trebuie să poarte o dobândă mai mare, drept compensaţie pentru cei care dau banii cu împrumut. Faptul că debitorii săraci şi cei cu grad mare de risc plătesc dobânzi mai mari nu face automat aceste credite abuzive. De fapt, microfinanţările din ţările în curs de dezvoltare, care i-au adus lui

Muhammad Yunus un binemeritat Premiu Nobel pentru Pace în 2006, vin adeseori cu dobânzi de 200 la sută sau chiar mai mult, dar, cu toate acestea, debitorii au de câștigat de pe urma unui asemenea împrumut[2]. Din tabăra opusă, unii observatori cred că toată zarva care s-a iscat cu creditarea abuzivă are la bază doar incapacitatea jurnaliștilor stângiști, și a altora ca ei, de a înțelege că un împrumut riscant nu poate avea decât o dobândă mai mare. Ca de obicei, adevărul se află undeva la mijloc. Creditarea substandard nu este un lucru nici în totalitate bun, nici în totalitate rău.

Partea bună a creditării substandard este aceea că le oferă credit celor care nu ar reuși să se împrumute altfel și le dă posibilitatea unor familii foarte sărace sau cu grad ridicat de risc să devină deținătoare ale unei locuințe (sau ale unei afaceri). De afirmație corectă, dar nu rezultă automat că oamenii chiar vor și cere efectiv un sfat și că-l vor și obține pe cel potrivit. Pe piața creditelor ipotecare, multă lume crede, eronat, că brokerul de credite este cel care prestează acest serviciu, deși brokerul nu prea are de ce să fie o sursă nepărtinitoare. Nu intenționăm sub nicio formă să-i arătăm cu degetul pe brokerii de credite, din acest punct de vedere. Săracii sunt adeseori jecmăniți de oameni care pretind că le fac un serviciu (n.a.).

asemenea, împrumuturile substandard le dau oamenilor o a doua șansă cât se poate de prețioasă. Creditele substandard asigură finanțare pentru orice achiziție de valoare ridicată. Nu de puține ori, aceste achiziții îi ajută pe oameni să-și împlinească propriul „vis american“ - acela de a avea o locuință mai bună. De fapt, vasta majoritate a creditelor substandard sunt fie credite ipotecare refinanțate, fie împrumuturi garantate cu valoarea locuinței.

în ce sens, atunci, se poate spune că împrumuturile substandard ar fi abuzive? Adeseori, cei care iau astfel de împrumuturi sunt oameni simpli, fără multă educație, iar uneori sunt exploatați de brokeri. Un articol de prima pagină din *Wall Street Journal* descria în amănunt comportamentul unui asemenea broker, pe nume Altaf Shaikh - un fost jucător profesionist de crichet transformat în rechin al creditelor ipotecare*. Shaikh, care s-a mutat de la o firmă la alta, a încheiat un lung șir de credite care lui i-au adus profituri uriașe, dar s-au dovedit, în general, mult mai puțin benefice

pentru clienții lui. Pentru genul de debitori preferat de Shaikh, iată cum se petreceau lucrurile. Potențialul împrumutat este abordat de broker, care se poartă de parcă i-ar face o favoare și, ca urmare, nu prea are multe variante de comparat între ele. Solicitarea se poate face în persoană, prin e-mail sau prin aproape orice alt mijloc de comunicare. De exemplu, patronul unei mici firme specializate în amenajarea locuințelor, care a trecut pe la tine să discutați despre o lucrare de renovare, îți recomandă, dacă tot a venit vorba, un anume broker de credite care te-ar putea ajuta cu finanțarea lucrării.

La întâlnirea următoare, brokerul îi sugerează potențialului debitor mai multe variante diferite de creditare. în acest caz, cel care primește împrumutul poate „să aleagă“ rata dobânzii, rata de plată lunară și numărul de puncte pe care vrea să le plătească. Această ultimă opțiune este deosebit de derutantă: punctele le dau debitorilor posibilitatea să plătească un comision (o sumă adăugată peste cea a împrumutului, pentru că, de regulă, debitorul se împrumută ca să plătească punctele) în schimbul unei dobânzi mai reduse, dar puțini debitori sunt capabili să-și dea seama dacă merită să plătească puncte de reducere a dobânzii. (Pont: de obicei, nu merită.)

După ce solicitantul a fost de acord cu un anumit credit ipotecar, legea impune ca acestuia să i se prezinte o „estimare onestă“ a tuturor costurilor împrumutului, inclusiv comisionul achitat brokerului. Deși această estimare trebuie să-i fie arătată J solictantului de credit în termen de trei zile de la depunerea solicitării inițiale, uneori nu-i este prezentată decât chiar înainte să semneze contractul de împrumut - moment în care estimarea este doar un document din mormanul pus în fața debitorului, care mai mult le răsfoiește decât să le citească. Ceea ce anulează însuși scopul unei asemenea estimări. Aceeași problemă apare la finalizarea documentației pentru eliberarea banilor. Brokerul îi aduce solicitantului un vraf de hârtii pe care acesta să le citească și să le semneze. Cu toate că respectivele formulare descriu termenii și condițiile creditului, semnarea hârtiilor este o pură formalitate pentru majoritatea oamenilor. Odată lucrurile ajunse într-o etapă atât de înaintată, cei mai mulți solicitant de credit nu mai au cum să se răzgândească (în caz că totuși au gândit de la bun început).

Ironia sorții este că parte din problemă a fost cauzată de bune intenții. Scopul inițial al legislației privind transparența creditării era acela de a

obliga la rezumarea condițiilor de împrumut într-un limbaj clar și fără echivoc. Dar e greu de văzut „transparența“, când o îngropi într-un munte de hârtii! în cazul împrumuturilor cu grad ridicat de risc, se presupune că legea privind protecția proprietății și a valorii locuințelor ar trebui să-i ofere un avertisment în plus celui care se împrumută. Dar formularul de informare transparentă nu indică explicit „riscul ridicat“, iar cel care se împrumută nu trebuie decât să-1 semneze, pur și simplu, ceea ce mulți solicitanți fac fără a se obosi să mai citească.

Alte formulare, derutante, îl împiedică, practic, pe solicitant să facă o distincție clară între împrumut în sine și comisioanele aferente. Formularele unui dosar pentru credit ipotecar conțin sute de rânduri, iar cifrele care se năpustesc din toate direcțiile pot să eclipseze diversele taxe și comisioane. Multe dintre ele nici măcar nu sunt definite. Unii solicitanți nu știu că vor avea de plătit mai mult, dacă dau banii înapoi mai devreme - adică vor plăti o compensație pentru rambursarea anticipată. Iar faptul că majoritatea creditelor substandard au dobândă variabilă complică și mai tare problema înțelegerii tranzacției.

în 2007, în Statele Unite s-a declanșat un adevărat val de executări silite a titularilor de credite substandard, provocând valuri pe tot întinsul piețelor financiare mondiale și ducând în final la criza financiară din 2008. Criza a determinat multe guverne să facă eforturi mult mai mari în a găsi un mod de rezolvare a problemei. Sigur că piețele, lăsate în pace, s-ar putea să rezolve singure parte din problemă, pentru că investitorii care au cumpărat credite substandard vor învăța pe propria piele (și cheltuială!) că aceste împrumuturi au fost mai riscante decât păreau. (Din multe puncte de vedere, brokerii de credite ipotecare îi păcăleau și pe investitorii care au cumpărat creditele substandard, și pe clienții care s-au împrumutat.) Dar forțele pieței nu au împiedicat problema să apară, dând astfel ocazia să se ceară o intervenție mai amplă. Unii cer să se pună capăt creditării abuzive, dar cum pe niciun credit nu scrie „abuziv“, e greu să implementezi o asemenea interdicție, fără a-i priva pe mulți solicitanți de credit, merituoși altfel, dar cu grad ridicat de risc din punct de vedere bancar, de orice sursă de finanțare. Și, fără îndoială, toată lumea recunoaște că reglementarea poate avea niște efecte benefice în acest domeniu complex - de fapt, o

oarecare doză de reglementare s-ar putea să fie extrem de oportună. Dar chiar și dacă n-ar fi așa, noi, paternaliști libertarieni, am prefera să fie luate în considerare și ghionturile, în înțelesul folosit de noi aici. Un pas mare înainte ar fi perfecționarea arhitecturii alegerii, pentru a-i ajuta pe oameni să ia decizii mai sănătoase și să evite creditele care sunt realmente prădalnice - creditele care exploatează neștiința oamenilor, deruta și vulnerabilitatea lor. în fapt, noi suntem de părere că întreaga piață a creditelor ipotecare ar avea de câștigat dintr-o reconfigurare majoră în materie de arhitectură a alegerii.

Problema fundamentală aici este că vechea lege a declarării adevărului privind condițiile de creditare a devenit dezesperant de inadecvată. Când dobânzile variază si există o infinitate de

comisioane de plătit, nu e suficient să te uiți doar la DAE. Profesoara de drept Lauren Willis (2006) sugerează o strategie pentru reformă, care constă în a limita setul de credite permise, astfel încât compararea să fie mai facilă. O astfel de abordare ar presupune interzicerea creditelor cu caracteristici cum ar fi amortizarea negativă sau plata totală la final; în cazul acestor credite, trebuie făcute plăți în sumă foarte mare la sfârșit, din cauză că nici dobânda, nici principalul nu au fost achitate integral pe perioada creditului. Ideea este că, dacă ar exista mai puține tipuri de credite ipotecare - de exemplu, numai credite pe 30 de ani cu dobândă fixă -, atunci solicitanților le-ar fi mult mai ușor să facă o alegere judicioasă. Willis este de părere că beneficiile creditelor „exotice“, ca acelea amintite mai sus, sunt depășite de dezavantaje. Deși propunerea ni se pare demnă de luat în considerare și avem toată simpatia pentru obiectivul declarat, de a-i face solicitantului viața mai ușoară, propunerea doamnei Willis nu se califică la categoria paternalismului libertarian, deoarece scoate din discuție contracte care putea fi reciproc benefice. Creditele ipotecare cu dobândă variabilă, chiar și cu dobânzi-cârlig, nu sunt un lucru inerent rău. Pentru cei care au în plan să-și vândă casa ori să apeleze la refinanțare peste câțiva ani, aceste credite pot fi extrem de atrăgătoare.

în loc de aceasta, părerea noastră este că o anumită variantă ca planului RECAP, propus de noi, ar putea fi utilă. Avem în minte două versiuni ale planului RECAP, în domeniul de față, în forma simplificată, cel care acordă un credit ipotecar ar trebui să declare costurile în două categorii: dobânzi și

comisioane, într-o variantă a acestui gen de declarație, sugerată de Willis, toate tipurile diferite de comisioane ar fi de asemenea declarate, dar adunate sub forma unei singure sume scoase în evidență.

Conform cercetărilor întreprinse de Woodward, cele mai bune condiții de creditare - mult mai bune! - simt obținute de cei care nu plătesc niciun comision pentru acordarea creditului. (Ceea ce nu înseamnă altceva decât că brokerul achită toate taxele și celelalte cheltuieli de acordare din propriul lui comision. Probabil că se alege și el cu câte un prânz gratis de la solicitant, dar asta e, nu există credite ipotecare pe gratis!) Explicația cea mai probabilă a acestui rezultat ar fi aceea că, atunci când comisionul de acordare devine zero, solicitanților le este mai ușor să compare condițiile de creditare, fiindcă singurul lucru la care trebuie să se uite este dobânda. Declararea transparentă a ratei dobânzii include valoarea acesteia, firește, dar și un calendar de plăți pe mai mulți ani, presupunând că dobânzile de bază din piață nu se schimbă fundamental. Astfel, ar exista garanția că debitorul măcar știe la cât se vor ridica plățile pe care le are de făcut după ce se încheie perioada inițială cu dobândă promoțională. Ar fi o idee bună să se adauge și niște informații gen „scenariul cel mai pesimist“, din care debitorul

.1

să-și poată da seama cam cât de mult s-ar putea să-i crească ratele de plată în viitor.

De asemenea, cei care oferă împrumuturi ar trebui să furnizeze un raport RECAP în format prelucrabil electronic, detaliat, care să cuprindă toate taxele și comisioanele, pe de o parte, și prevederile referitoare la dobândă, pe de alta, inclusiv dobânzile promoționale, baza de referință a dobânzilor variabile (cu ce anume vor fi corelate în variația lor), plafoanele de modificări anuale și așa mai departe. Aceste informații vor permite unor terțe părți independente să ofere sfaturi mult mai pertinente. Sentimentul nostru foarte puternic este acela că, dacă datele RECAP ar fi puse la dispoziție, ar apărea și furnizori de servicii terți care să-i compare pe împrumutători. Ar fi nevoie de multă atenție, pentru ca sistemul să nu favorizeze înțelegerile oculte, de tip coluziune, dar noi credem că ar fi suficient de ușor de monitorizat și preîntâmpinat.

Datele RECAP ar simplifica mult, în acest fel, sarcina celor care caută online soluții de creditare, lucru care ar trebui să stimuleze competitivitatea pe piața creditelor ipotecare. în particular, varianta online este cel mai probabil să le fie utilă femeilor și grupurilor minoritare. Un studiu pe piața automobilelor a dus la concluzia că femeile și afro-americanii plătesc cam tot atât cât bărbații albi, atunci când cumpără online o mașină, dar dacă se duc la un salon de concesionar plătesc mai mult, chiar și în condițiile în care luăm în calcul și alți factori, cum ar fi veniturile^.

Cărţile de credit

Cartea de credit este un element caracteristic ubicuu al vieții moderne. E cvasiimposibil să trăiești în societate fără un card de credit. încearcă să te cazezi la un hotel, să închiriezi o mașină sau să închiriezi un set de crose pentru o partidă de golf, fără un card de credit. îți urăm noroc! Cărțile de credit îndeplinesc două funcții. în primul rând, ele asigură o modalitate de plată în locul banilor numerar și chiar au cam înlocuit, în mare măsură,

filele de cec în tranzacțiile care au loc în prezența fizică a ambelor părți - slavă Domnului! -, chiar dacă se mai întâmplă uneori să rămâi minute în șir blocat în spatele cuiva, la coadă la prăvălia din colț, fiindcă persoana în cauză ține cu tot dinadinsul să-i scrie vânzătorului un cec pentru cumpărături de șapte dolari și treizeci și șapte de cenți. A doua funcție utilă a unei cărți de credit este aceea de a furniza o sursă imediat disponibilă de lichidități, dacă vrei să cheltuiești mai multi bani decât deții în momentul respectiv. Cărțile de debit, care arată exact ca acelea de credit, nu îndeplinesc decât prima funcție, pentru că sunt corelate cu un cont bancar și nu permit împrumutarea, decât dacă sunt corelate și cu linie de credit. (Avertisment: unele cărți de debit oferă linii de credit cu taxe foarte mari. Dacă folosești o carte de debit ca să te împrumuți, ar fi bine să verifici dacă taxele pe care le plătești sunt mai mici decât cele pe care le-ai plăti în cazul în care ai folosi o carte de credit.)

Cărțile de credit sunt o întruchipare a ideii de „simplu și comod“! De foarte multe ori plătești mai repede cu o carte de credit decât cu bani în mână, plus că nu te mai doare capul să calculezi restul; scotocitul în buzunar după bani potriviți și mutatul de colo-colo al cutiilor cu monede din bucătărie sunt sâcâieli de care, gata, ai scăpat! (Ca să nu mai vorbim despre punctele de fidelitate.) Dar, dacă nu ești atent, cărțile de credit te pot face dependent de ele. Iată câteva cifre din Statele Unite:

• Biroul de Statistică al Statelor Unite a raportat că, la nivelul anului 2004, existau 164 de milioane de deținători, cu 1,4 miliarde cărți de credit, adică o medie de 8,5 cârduri pe deținător.

» în prezent, 115 milioane de americani au datorie pe cartea de credit, rulată de la o lună la alta.

© în 1989, familia medie americană datora companiilor de cărți de credit 2 697 de dolari; în anul 2007 suma crescuse la circa 8 000 de dolari. Iar cifrele sunt, probabil, mai scăzute decât în realitate, fiindcă, în general, sunt cele declarate de debitori înșiși. Dacă se folosesc datele Băncii Rezervelor Federale, sunt voci din comunitatea cercetătorilor care afirmă că familiile americane s-ar putea să aibă o datorie medie de 12 000 de dolari pe cărțile

de credit. Dobânda reprezentativă ar fi de optsprezece la sută pe an, ceea ce înseamnă că numai dobânda echivalează cu plăți de 2 000 de dolari pe an$.

Cifre comparabile pot fi găsite în multe alte țări și, din unele puncte de vedere, situația pare să se înrăutățească în timp. Uitându-ne înapoi la capitolul 3, unde vorbeam despre dificultățile pe care le întâmpină oamenii în materie de autocontrol, e ușor de înțeles de ce cărțile de credit dau naștere la grave probleme pentru unii. în epoca de dinaintea apariției lor, familiile nu prea aveau încotro, cheltuiau doar în limita a câți bani aveau. De aceea foloseau oamenii borcane cu etichetă în funcție de destinație. Acum, dacă nu ai banii necesari pentru un plin de benzină, poți apela la cartea de credit. Cărțile de credit inhibă autocontrolul si în alte moduri. Conform unui studiu desfășurat de Drazen Prelec și Duncan Simister (2001), oamenii se arată dispuși să plătească de două ori mai mult când licitează pentru bilete la un meci de baschet, dacă au posibilitatea să folosească un card de credit, mai degrabă decât bani gheață. Nici nu îți poți închipui câți bani plătesc oamenii cu cărțile de credit, doar ca să obțină puncte bonus pentru diverse alte lucruri, cum ar fi kilometri de zbor cu avionul pentru călătorii frecvente! Iar când se atinge plafonul de credit pe un card, întotdeauna mai există unul care să poată fi folosit - sau se mai poate deschide un cont, nu-i așa?, din nenumăratele invitații care sosesc aproape zilnic prin poștă, anunțându-te că ai fost „preaprobat“.

Poate fi de ajutor paternalismul libertarian? La fel ca în cazul creditelor ipotecare, noi credem că este un domeniu perfect pentru RECAP. Sugestia noastră este ca firmelor care emit cărți de credit să li se ceară să trimită clientilor o situație anu-

> > > ală, atât pe hârtie, cât și în format electronic, cu evidențierea individuală și pe totaluri a comisioanelor și taxelor plătite de-a lungul anului respectiv. Un asemenea raport ar servi unui dublu scop. în primul rând, deținătorii cărților de credit ar putea folosi varianta electronică a raportului ca să caute oferte mai avantajoase. Știind cu precizie cum și-au utilizat cârdurile și contra căror taxe și comisioane, clienții și-ar face o idee mai bună despre ce anume plătesc.

Iată doar un exemplu. Un mod prin care firmele care emit cărți de credit au crescut cu dibăcie prețurile a fost prin reducerea numărului de zile de care dispui între momentul când primești factura și scadența de plată. Dacă ratezi scadența, nu doar că trebuie să plătești o penalizare, dar mai plătești și dobândă pe toate cumpărăturile pe care le faci în luna următoare, chiar dacă în mod normal îți plătești integral factura. Pentru cineva care folosește des cârdul de credit, de exemplu pentru călătorii de afaceri, întârzierea cu o singură zi a unei plăți de 5 ooo de dolari poate avea ca urmare o plată suplimentară de peste 100 de dolari.

în al doilea rând, raportul ar scoate mai bine în evidență cât de mult plătește utilizatorul pe parcursul unui an. Există în prezent cazuri în care compania emitentă trimite utilizatorului un sumar anual al achizițiilor listate pe categorii, care pot fi de ajutor în pregătirea declarației anuale de impunere, dar o cerință RECAP i-ar obliga pe toți emitenții de cărți de credit să includă în acest document și informații despre comisioanele pe care ei le încasează. Adeseori, aceste comisioane sunt ascunse. De exemplu, dacă faci o achiziție în altă monedă decât cea națională, banca sau firma emitentă a cârdului de credit îți aplică un comision pentru transformarea achiziției în dolari (deși pe bănci nu le costă practic nimic această transformare). în declarația RECAP ți s-ar spune cât de mult ai plătit pentru privilegiul de a-ți folosi cârdul de credit în vacanța pe care ai petrecut-o în Mexic. Dat fiind că dobânda pe cărțile de credit nu este deductibilă din venitul impozabil, utilizatorii n-au niciun motiv special să verifice câtă dobândă au plătit anul trecut pe toate cărțile lor de credit, iar comisioanele e cel mai probabil să fie îngropate și uitate cu desăvârșire. Ia gândește-te ce semnal de deșteptare ar fi pentru un utilizator de cărți de credit dacă ar afla că anul trecut a plătit 2 153 de dolari pe dobânzi, 247 de dolari pe taxe de întârziere și 57 de dolari pe comisioane de transformare în dolari!

Alte câteva ghionturi ar putea fi, de asemenea, folositoare. De exemplu, cărțile de credit precizează întotdeauna plata minimă pe care poți s-o faci când îți primești factura lunară. Această valoare poate servi drept ancoră, dar poate fi și un ghiont, care-ți amintește că acea plată minimală este o sumă potrivită'. Bineînțeles, deoarece plățile minime sunt foarte mici în

raport cu valoarea totală a facturii, plata acestei sume nu face altceva decât să maximizeze dobânzile plătite de-a lungul

* în mod similar, plafoanele de credit ale cârdurilor, care cel puțin declarativ sunt menite să limiteze cheltuielile, pot servi drept ancore superioare care în fapt te încurajează să cheltuiești (n a.).

timpului. Emitenții cărților de credit chiar te descurajează, în fapt, să te simți obligat să-ți plătești integral soldul în fiecare lună. Ia încearcă să fixezi o plată automată, cu banca și cu firma emitentă a cârdului tău de credit: ai toate șansele să ți se ofere, drept unică variantă implicită, plata valorii minimale, și nicidecum a întregii facturi. Noi credem că emitenții cărților de credit ar trebui să fie obligați să permită plata automată a întregii facturi.

în acest capitol am acoperit o serie întreagă de subiecte, dar mesajul general este simplu: pentru creditele ipotecare și cărțile de credit, viața e mult mai complicată decât ar putea să fie, iar oamenii pot fi exploatați. Adeseori, e cel mai bine să le ceri oamenilor să-și poarte singuri de grijă, dar când oamenii se împrumută, slăbiciunile omenești normale pot duce la mari necazuri pentru mulți dintre ei, și chiar la dezastru. Aici, ca și în alte locuri, statul trebuie să respecte în general libertatea de alegere, dar, cu doar câteva mici îmbunătățiri aduse arhitecturii alegerii, oamenii vor fi mult mai puțin susceptibili să aleagă prost.

Privatizarea sistemului de asigurări sociale - în stil „bufet suedez"

în campania prezidențială din anul 2000, George W. Bush, candidatul la fotoliul de președinte al Statelor Unite, a propus o privatizare parțială a sistemului de asigurări sociale. Conform planului său, o parte din impozitul pe salariu ar fi fost destinată conturilor individuale de economisire. în același timp în care chestiunea era dezbătută în

Statele Unite, Suedia a lansat un sistem asemănător propunerii președintelui Bush. Deși planul lui Bush n-a beneficiat de prea multă atenție în primii ani ai administrației sale, în 2005 a ieșit la suprafață cu mult tam-tam. Cu toate că a fost respins în Congres, o oarecare variantă a acestei propuneri are toate șansele să fie luată în considerare nu peste mult timp, fie în Statele Unite, fie în altă țară. Din experiența suedeză pot fi trase învățăminte importante - învățăminte, mai presus de orice, despre limitele oricărei absolutizări simpliste a libertății de alegere.

Vom vedea că autoritățile suedeze s-au descurcat chiar foarte bine la unele aspecte de arhitectură a alegerii, dar au comis cel puțin o eroare importantă, care i-a făcut pe cetățenii suedezi să aleagă niște portofolii mult mai puțin bune decât ar fi putut să fie. Un set mai bine gândit de ghionturi ar fi fost ajutor, înțelegând de ce, putem afla o mulțime de lucruri folositoare despre reforma asigurărilor sociale - și încă multe altele conexe.

Conceptul planului de privatizare suedez

Dacă ar fi să alegem un singur termen cu care să caracterizăm conceptul planului suedez, acesta ar fi „pro-alegere“. De fapt, planul este un exemplu bun de strategie axată pe maximizarea numărului de opțiuni. Dă-le oamenilor cât mai multe variante dintre care să aleagă, după care lasă-i să facă ce vor ei. în aproape fiecare etapă, creatorii planului suedez au optat pentru o abordare laissez-faire. în particular, planul avea următoarele caracteristici principale:

1. Participanților li se permitea să-și construiască propriile portofolii, prin alegerea a maximum cinci fonduri de investiții de pe o listă aprobată.

2. Un fond a fost ales (cu oarecare grijă) să fie implicit, pentru cei care, din orișice motiv, nu fac o alegere activă.

3. Participanții au fost îndemnați (printr-o masivă campanie publicitară) să-și aleagă singuri componența portofoliului propriu, mai degrabă decât să se bazeze pe fondul implicit.

4. Orice fond de investiții care îndeplinea anumite condiții fiduciare putea să intre în sistem. Ca atare, intrarea pe piață determina combinația de fonduri dintre care participanții aveau posibilitatea să aleagă. Drept rezultat al acestui proces, inițial au fost 456 (!) de fonduri disponibile. (La 14 august 2007 existau 783 de fonduri în plan, dar de la lansarea lui au fost înregistrate peste 1000, deci unele apar și dispar destul de rapid.)

5. Informațiile despre fondurile de investiții disponibile, inclusiv comisioane, performanță anterioară și grad de risc, le-au fost puse la dispoziție tuturor participanților sub formă de broșură.

6. Fondurilor de investiții incluse în plan (cu excepția celui implicit) li s-a permis să-și facă reclamă pentru a atrage bani.

Dacă toți cetățenii suedezi ar fi Econ-oameni, niciuna dintre aceste decizii conceptuale n-ar deveni motiv de controversă. Combinația de liberă participare, concurență neîngrădită și mulțime de opțiuni posibile pare minunată! Dar dacă suedezii sunt și ei Oameni, atunci maximizarea alegerii s-ar putea să nu ducă la cel mai bun rezultat posibil. Din câte s-a vădit în final, asa a si fost.

> >

Fondul de investiții implicit

Există două tipuri de probleme legate de fondul implicit. Ce anume ar trebui să se găsească în portofoliu? Și ce fel de statut ar trebui să primească acesta de la guvern - adică, altfel spus, guvernul vrea să-i încurajeze pe cetățeni să investească în fond, vrea să-i descurajeze sau ce altceva? Iată doar câteva dintre nenumăratele variante posibile care ar fi putut să fie selectate:

A. Participanților nu li se dă nicio posibilitate de alegere: singurul fond de investiții oferit este cel implicit.

B. Se alege un fond de investiții implicit, dar selectarea lui este descurajată.

C. Se alege un fond de investiții implicit și selectarea lui este încurajată.

D. Se alege un fond de investiții implicit, iar selectarea lui nu este nici încurajată, nici descurajată.

E. Selectarea unui fond de investiții este obligatorie. Nu există opțiune implicită; participanții trebuie să facă o alegere activă, altfel se consideră că renunță de bunăvoie la contribuțiile lor.

Pe care dintre acestea ar alege-o un bun arhitect al alegerii? Răspunsul depinde de gradul de încredere al arhitectului în capacitatea și voința participanților de a face o treabă bună, atunci când își aleg de unii singuri componența propriului portofoliu. Opțiunea A nu prea se califică drept ghiont, fiindcă elimină orice posibilitate de alegere, deci contravine principiilor patemalismului libertarian. Noi nu o recomandăm.

La cealaltă extremă, creatorii planului ar putea evita cu totul să aleagă un fond de investiții implicit, obligând pe toată lumea să-și construiască pe cont propriu un portofoliu - respectiv opțiunea E, cu alegerea obligatorie. Dacă proiectantă planului sunt încrezători că oamenii se vor descurca onorabil să-și aleagă singuri un portofoliu bun, atunci s-ar putea să ia în considerare această politică de acțiune. Deși alegerea necesară poate fi o variantă atrăgătoare în unele domenii, noi credem că guvernul suedez a avut dreptate să nu insiste asupra ei în acest context particular[1]. Inevitabil, unii participanți vor rămâne pasivi în fața încercărilor de a-i face să răspundă (poate pentru că sunt plecați din țară, sunt bolnavi, au alte probleme, nu au posibilitatea să comunice sau pur și simplu n-au idee ce să spună). A-i priva pe acești oameni de orice beneficiu este o decizie prea aspră și probabil inacceptabilă, ca o chestiune de principiu sau de politică publică. în orice caz, nu e deloc ușor să faci o selecție între mai mult de 400 de fonduri; de ce și-ar sili un guvern cetățenii să facă o asemenea alegere, când unii ar prefera să se bazeze pe ce spun experții, așa cum se materializează această opinie avizată în selectarea variantei implicite?

Așadar, rămânem cu cele trei variante de mijloc. Dacă vrem să avem și o variantă implicită, pe lângă alte opțiuni, ar trebui să-i încurajăm sau nu pe

oameni s-o folosească? în mod evident, există o mare varietate de combinații posibile, începând cu descurajarea activă a opțiunii implicite și terminând cu încurajarea ei activă. Care e cea mai bună? Opțiunea D are o atractivitate evidentă: desemnăm, pur și simplu, fondul de investiții implicit, dar nici nu-i îndemnăm pe oameni să-l aleagă, nici nu-i descurajăm s-o facă. Dar ne facem iluzii dacă ne închipuim că această variantă ar rezolva în totalitate problema. Ce înseamnă să fii neutru? Dacă îi informezi pe oameni că planul a fost conceput de experți și că are comisioane scăzute (ambele adevărate în privința fondului de investiții desemnat ca implicit), acest lucru constituie o încurajare? Nu, nu vrem să despicăm firul în patru. Vrem, pur și simplu, să semnalăm faptul că arhitecții planului trebuie să ia o decizie privind modul în care vor descrie opțiunea implicită, iar aceste decizii vor ajuta la stabilirea cotei de piață pe care o va atrage planul de pensii respectiv.

în analiza opțiunilor de mijloc, trebuie să știm câte ceva despre competența celor care concep varianta implicită, la fel ca despre competența și diversitatea celor care ar putea să se distanțeze de ea. Dacă proiectanții planului sunt formidabili, dacă varianta implicită se potrivește tuturor și dacă e probabil ca potențialii participanți să facă greșeli copilărești, atunci ar putea fi perfect rațional să-i încurajăm pe oameni să selecteze opțiunea implicită. Dacă proiectanții fac, practic, doar niște presupuneri, dacă participanții sunt foarte bine informați și dacă situațiile unor participanți diferiți prezintă diferențe relevante, atunci s-ar putea să fie mai bine să greșim adoptând neutralitatea.

în orice caz, planul suedez adoptat a fost o versiune a planului B. Participanții au fost activ încurajați să-și aleagă singuri portofoliul, prin intermediul unei campanii publicitare extinse. Acest efort de reclamă pare să fi avut rezultatele dorite, pentru

că două treimi dintre participanți și-au construit portofoliul pe cont propriu. Era mai probabil ca participanții să facă o alegere activă atunci când aveau mai mulți bani în joc și, în condițiile în care suma era aceeași, erau mai mari sanse ca femeile si participanții mai tineri să facă alegeri active. (Avem noi o teorie despre motivul pentru care femeile sunt mai înclinate să

facă alegeri active: noi credem că e mai puțin probabil ca femeile să piardă formularele de înscriere și să țină minte să le pună la poștă completate. Recunoaștem că nu avem date concrete în susținerea acestei teorii și nu negăm posibilitatea de a ne fi lăsat influențați peste măsură - datorită subiectivismului disponibilității - de faptul că soțiile noastre sunt considerabil mai bine organizate decât noi.)

Bineînțeles, o treime dintre participanți au rămas, în final, cu fondul implicit, iar cifra aceasta se prea poate să pară mare. A fost, de fapt, cea mai mare cotă de piață a oricărui fond de investiții. Dar guvernul și-a dat toată silința, prin campania publicitară, să-i determine pe oameni să aleagă activ și ne putem face o idee despre impactul campaniei, judecând după ce s-a întâmplat în anii care au trecut de la debutul planului. Concluzia ar fi că, pe măsură ce intensitatea campaniei făcute de guvern s-a diminuat, oamenii au devenit semnificativ mai puțin înclinați să-și aleagă singuri portofoliul de investiții.

Iată câteva detalii. Când planul a fost lansat, în primăvara lui 2000, fiecare participant aflat la momentul acela în câmpul muncii a fost rugat să-și aleagă un portofoliu. în anii care au urmat lansării, noii intrați în forța de muncă activă (în majoritate oameni tineri) s-au alăturat planului, cerându-li-se și lor să-și aleagă un portofoliu. Dar curând după perioada de înscriere inițială, guvernul a pus capăt campaniei publicitare prin care participanții erau îndemnați să facă o alegere activă. Mai mult, fondurile de investiții private și-au redus și ele foarte mult publicitatea dirijată spre atragerea investitorilor. Probabil drept urmare a ambilor factori menționați, proporția participanților care-și alegeau singuri portofoliile a scăzut și ea.
Dintre angajații care s-au alăturat planului în aprilie 2006 (cea mai recentă perioadă de înscriere pentru care avem date), numai opt la sută și-au ales activ fondurile în care doreau să investească!' Din cauză că acești participanți noi erau în primul rând oameni tineri, putem face cea mai relevantă comparație cu procentajul angajaților care aveau sub 22 de ani în 2000, când s-a lansat planul. Grupul respectiv și-a ales activ portofoliul de investiții în proporție de 56,7 la sută în 2000, deci în număr mult mai mare decât acum.

Cât de bune au fost deciziile celor care au ales activ?

Au avut oamenii de câștigat din faptul că și-au ales singuri portofoliul? Sigur, nu avem de unde să știm preferințele participanților individuali, așa cum nu cunoaștem nici ce fel de capitaluri e posibil să dețină în afara conturilor de asigurări sociale, deci ne-ar fi cu totul imposibil să spunem ceva categoric despre cât de bine s-au descurcat când și-au construit propriul portofoliu. Putem totuși să tragem unele concluzii realmente folositoare, comparând portofoliile construite activ de participanți cu fondul implicit, din punctul de vedere al criteriilor pe care investitorii raționali trebuie să pună preț: comisioane, grad de risc și performanță. Foarte pe scurt spus, cei care au ales activ n-au făcut o treabă prea grozavă.

* De fapt, procentajul celor care au ales în mod activ scăzuse constant începând cu anul 2001, primul de după cel al lansării, când fusese de 17,6 la sută (n.a.).

Fondul de investiții implicit pare să fi fost ales de proiectanții planului cu destul de multă grijă (vezi tabelul 9.1). Alocarea capitalului este următoarea: 65 la sută acțiuni străine (adică ale altor firme decât suedeze), zece la sută titluri cu venit fix (obligațiuni), patru la sută titluri în fonduri de hedging și patru la sută titluri netranzacționate pe piețe bursiere sau extrabur-siere (așa-numitele „acțiuni necotate“). La nivelul tuturor categoriilor de titluri deținute, 60 la sută dintre fonduri sunt administrate pasiv, în sensul că managerii de portofoliu cumpără, pur și simplu, acțiuni ale firmelor care alcătuiesc un indice bursier, fără a încerca să depășească performanța acelui

Tabelul 9.1. Comparație între fondul implicit și media portofoliilor alese activ

Alocarea capitalului	Fondul implicit (%)	Media portofoliilor alese activ (%)
Acțiuni	82	96,2
Suedeze	17	48,2
Americane (din cele trei zone)	35	23,1
Europene	20	18,2
Asiatice	10	6,7
Titluri cu venit fix (obligațiuni)	10	3,8
Fonduri de hedging	4	0
Acțiuni necotate	5	0
Corelare cu indici bursieri	60	4,1

Comision	0,17	0,77
Rentabilitate pe primii trei ani	-29,9	-39,6
Rentabilitatea până în iulie 2007	+21,5	+5,1

Notă: Tabelul compară fondul implicit și media portofoliilor alese activ. Datele despre alocările capitalului sunt preluate din baza de date Morningstar, secțiunea referitoare la deținerile fondurilor de Investiții. Comisionul este calculat ca raport dintre cheltuielile anuale și activul fondului. Performanța ex-post este suma câștigurilor obținute pe o penoadă de trei ani de după reformă (între 31 octombrie 2000 și 31 octombrie 2003). Cotele de piață ale fondurilor, după exprimarea alegerilor de portofoliu în anul 2000, au fost folosite pentru ponderarea caracteristicilor mediei portofoliilor alese activ.

indice. Un lucru bun la fondurile de indice este că nu costă mult. Comisioanele percepute investitorilor sunt mult mai scăzute decât cele cu care te taxează un fond mutual care își propune să depășească performanța unui indice. Grație acestor comisioane scăzute aferente fondurilor de indice, s-a reușit menținerea costurilor pentru fondul de investiții implicit la un nivel foarte redus, de 0,17 la sută. (Ceea ce înseamnă că, la fiecare 100 de dolari puși în fond, investitorul este taxat cu 17 cenți pe an.) Una peste alta, majoritatea experților ar considera că acest fond este foarte bine configurat.

Ca să vedem ce rezultate a avut grupul celor care și-au ales activ portofoliul, putem examina cifrele comparabile pentru portofoliul agregat selectat inițial de participanții care nu s-au bazat pe opțiunea planului implicit. Există trei puncte de interes în această comparație. în primul rând, deși alocarea către acțiuni în planul implicit era destul de mare, în

portofoliile alese activ a fost încă și mai mare: 96,2 la sută. Probabil că oamenii au ales să investească atât de masiv în acțiuni pentru că piața bursieră înregistra un boom evident, de câțiva ani încoace.

în al doilea rând, cei care au ales activ au decis să-și investească aproape jumătate dintre bani (48,2 la sută) în acțiuni ale companiilor suedeze. Acest lucru reflectă tendința bine cunoscută a investitorilor de a cumpăra acțiuni din țara proprie -fenomen pe care economiștii îl numesc „preferința pentru țara de origine“[2]. Sigur că pare perfect de înțeles și rațional să investești acasă: cumperi ce cunoști! Dar când vine vorba despre investiții, a cumpăra ceea ce crezi că ți-e cunoscut nu înseamnă neapărat o alegere judicioasă.

Gândește-te puțin la următorul fapt: Suedia contribuie cu aproximativ unu la sută în economia mondială. Un investitor rațional din Statele Unite sau Japonia și-ar investi cam unu la sută din capital în acțiuni suedeze. Cât de mult sens poate avea decizia celor suedezi de a investi de 48 de ori mai mult?! Zero’.

în al treilea rând, doar 4,1 la sută dintre fondurile de investiții incluse în portofoliile activ selectate erau de indice. Drept rezultat, comisioanele plătite de acești participanți sunt mult mai mari: 0,77 la sută, comparativ cu numai 0,17 cât percepe fondul implicit. Aceasta înseamnă că, dacă doi participanți investesc câte 10 000 de dolari fiecare, investitorul activ plătește cu 60 de dolari mai mult pe an, sub formă de comisioane, decât cel care a rămas cu fondul implicit. în timp, aceste comisioane se adună”. Ca să rezumăm, cei care și-au ales singuri fondurile de investiții din portofoliu au optat pentru un grad mai mare de expunere al capitalului propriu, un management mai activ al investițiilor, o concentrare în mult mai mare măsură locală și comisioane mai mari.

Atunci când au fost făcute aceste investiții, ar fi fost greu de argumentat ideea că portofoliile selectate activ erau investiții mai bune decât fondul implicit. Și, cu toate că performanța pe câțiva ani nu dovedește nimic, nu doar că fondul implicit a fost mai bine conceput încă din start, dar a avut și rezultate mai bune. Din cauza declinului pieței care a urmat lansării acestui plan, investitorii nu au avut câștiguri grozave în primii trei ani (de la

31 octombrie 2000 și până la 31 octombrie 2003), dar cei care au investit în fondul implicit au avut de suferit mai puțin. Fondul implicit a pierdut 29,9 la sută în acei trei ani, în timp ce portofoliul mediu al participanților care și-au ales activ fondurile în care investeau a pierdut 39,6 la sută.

* Dacă te îngrijorează ideea riscului valutar, e o problemă ușor de rezolvat, iar fondul implicit chiar a rezolvat-o, de fapt, prin hedging pe piețele valutare (practic, hedgingul e un tip de asigurare) (n.a.).

** Comisioanele pe care le prezentăm aici sunt cele publicate inițial. Ulterior, unele fonduri de investiții au oferit discounturi, deci comisioanele s-au redus (n.a.)

In anii următori, fondul implicit a continuat să aibă o performanță mai bună decât alegerile active ale participanților la plan. în iulie 2007, fondul implicit are o creștere de 21,5 la sută, pe când media portofoliilor administrate activ a crescut cu numai 5,1 la sută. într-adevăr, performanța fondului implicit a fost atât de bună, în perioada despre care vorbim, încât Morningstar, firma care acordă calificative fondurilor de investiții, i-a dat maximum posibil de stele, cinci, din 2003 încoace (comparativ cu alte fonduri „globale“). în schimb, portofoliul agregat selectat de participanți ar fi primit probabil numai trei stele, dacă ar fi fost luat în considerare ca un singur fond global.

O particularitate interesantă a experienței suedeze este aceea că lansarea planului a avut loc exact în momentul când se încheia perioada de avânt a pieței acțiunilor (și bula speculativă a acțiunilor de înaltă tehnologie). Deși ar fi imposibil de spus cu exactitate ce efect concret a avut acest accident de coincidență temporală asupra opțiunilor participanților (și chiar asupra deciziei de a lansa programul de privatizare), datele ne oferă câteva indicii pertinente. Am observat deja că portofoliile alese activ aveau peste 96 la sută din capital investit în acțiuni. Doar doi ani să mai fi întârziat lansarea planului, și proporția alocării către acțiuni ar fi fost cu siguranță mai mică. Așa cum am văzut în capitolul 7, investitorii individuali înclină să urmeze tendința generală, mai degrabă decât să prevadă corect ce va urma, când se pune problema alocării capitalului.

într-o perioadă în care acțiunile de înaltă tehnologie n-au făcut altceva decât să crească si iar să crească, nici nu trebuie să ne surprindă că investițiile se canalizau masiv în această direcție. Ca să dăm un singur exemplu edificator, fondul care a atras cea mai mare cotă de piață (în afară de fondul implicit) a fost Robur Aktiefond Contura, care a primit 4,2 la sută din totalul investițiilor făcute în totalul fondurilor oferite. (Ceea ce înseamnă o cotă de piață uriașă! Nu uita că erau 456 de fonduri și că o treime din bani s-a dus spre fondul implicit.) Robur Aktiefond Contura investea predominant în sectorul tehnologiei și în cel al serviciilor medicale, din Suedia și din alte țări. Pe perioada de cinci ani care a precedat alegerea, valoarea lui a crescut cu 534,2 la sută - cea mai mare creștere din totalul fondurilor oferite. în primii trei ani de după lansarea programului, și-a pierdut 69,5 la sută din valoare. în următorii trei ani, rentabilitatea a continuat să fie volatilă.

în retrospectivă privind lucrurile, nu poate fi o surpriză faptul că un fond ca Robur Aktiefond Contura a obținut un procentaj important din investițiile colective. Gândește-te la ce li se cere oamenilor să facă: primesc o broșură care înșiră randamentele a 456 de fonduri, pe diverse orizonturi de timp, împreună cu o mulțime de alte informații importante, care presupun comisioane și riscuri și pe care nu sunt deloc bine pregătiți să le înțeleagă. Unicul lucru asupra căruia sunt siguri, probabil, este că rentabilitatea ridicată nu poate fi ceva rău. Firește, vorbim aici despre câștiguri din trecut, dar investitorii au avut dintot-deauna dificultăți în a face diferența între „ce s-a câștigat în trecut“ și „ce s-ar putea câștiga în viitor“. Chiar nu ne putem abține să nu ne imaginăm următoarea conversație între domnul și doamna Svenson, undeva în Suedia, la masa din bucătărie:

DOMNUL SVENSON: Wilma, ce faci cu cartea aia?

DOAMNA SVENSON: Caut cel mai bun fond în care să investim, Björn. Și cred că tocmai l-am găsit. Uite, Robur Aktiefond Contura e câștigătorul. A crescut cu 534 la sută în ultimii cinci ani. Dacă investim aici, ne putem muta la pensie în Mallorca!

DOMNUL SVENSON: Da, bine, cum zici tu. îmi dai și mie pastrama de somon?

Pentru că investițiile participanților sunt influențate de câștigurile recente, momentul lansării programului poate avea un impact puternic asupra alegerilor făcute de oameni. Acest efect poate fi unul de durată, fiindcă numai un procentaj infim al participanților decide să-și modifice portofoliul. Preferința pentru statu-quo e vie și activă în Suedia. în primii trei ani, procentajul participanților care au operat cel puțin o modificare în portofoliul propriu pe parcursul anului a fost de numai 1,7 la sută, 2,7 la sută și, respectiv, 3,1 la sută. Aceste rezultate seamănă cu inerția constatată în privința planurilor de pensie 4Oi(k) din Statele Unite (planuri cu contribuția definită)^. Când atenția dată în mod excesiv câștigurilor recente se combină cu inerția în administrarea ulterioară a portofoliului, accidentul calendaristic (stabilirea momentului în care se lansează noul sistem) poate sfârși prin a avea un impact profund asupra investițiilor pe care le aleg participanții.

De fapt, „accidentul calendaristic“ poate fi un termen neinspirat ales, pentru că un plan de privatizare pare cel mai probabil să se vadă aprobat după o lungă perioadă de performanță bună a acțiunilor pe piață - stă mărturie scăderea susținerii politice pentru planul lui Bush, după ce piața a luat-o la vale în 2001 și 2002. Judecățile politice, cu nimic mai puțin decât deciziile de investiții, pot fi determinate de evenimentele recente disponibile[4].

Publicitatea

Decizia de a permite fondurilor de investiții să-și facă publicitate nu pare chiar atât de discutabilă. De fapt, dat fiind modul în care a fost proiectat în rest acest sistem, ar fi și greu de imaginat o interdicție publicitară. Dacă fondurile sunt libere să pătrundă pe această piață, atunci se presupune că ar trebui să fie libere și să-și curteze clienții, prin orice mijloc le permite legea, adică inclusiv prin reclamă (care să nu fie mincinoasă). Totuși ar fi interesant de văzut ce efect a avut publicitatea în această piață. La ce să ne așteptăm?

Hai să ne gândim la două scenarii extreme, „de vis“. în primul, cel pe care îl visează un economist al piețelor libere, cu un surâs senin pe față, cei care își fac reclamă ajută la educarea consumatorilor, explicându-le avantajele costurilor mai scăzute, ale diversificării și ale investițiilor pe termen lung,

ca și nesăbuința extrapolării în viitor a câștigurilor recente. în visul lui, reclamele îl ajută pe fiecare consumator să-și descopere localizarea ideală a ceea ce economiștii numesc „frontiera eficientă“ - locul pe care toți investitorii raționali vor să-1 găsească. Cu alte cuvinte, publicitatea îi ajută pe consumatorii să facă alegeri mai bune și mai inteligente.

Celălalt vis e mai mult un coșmar, unul care-i face pe psihologi și pe economiștii comportamentali să se răsucească mereu de pe o parte pe alta. în acest vis, cei care își fac reclamă îi încurajează pe participanți să-și deschidă larg aripile ambiției, să nu se mulțumească cu performanța medie (prin alegerea unui fond de indice) și să se gândească la investiții ca la un mod de a se îmbogăți. în acest coșmar, reclamele nu pomenesc aproape niciodată de comisioane. Dar accentuează performanța trecută, cu toate că nu există, practic, nicio dovadă a teoriei că rezultatele anterioare le-ar prezice pe cele viitoare. (Cei cărora le place să joace la pariuri sportive vor recunoaște o abordare similară în reclamele care povestesc despre „pariuri sigure“ pe meciuri viitoare și despre previziunile uluitoare și cvasinfaili-bile ale ultimelor trei săptămâni, de exemplu.)

Cum s-a dovedit a fi realitatea? Una dintre reclamele reprezentative îl înfățișa pe Harrison Ford, vedeta filmelor din seria *Star Wars* și seria *Indiana Jones,* girând produsele unui administrator suedez de fonduri mutuale. Conform textului reclamei, „Harrison Ford te poate ajuta să-ți alegi o pensie mai bună“. Nu suntem prea siguri care dintre rolurile jucate îl califică pe Ford pentru a-și da cu părerea. (Știm, desigur, că personajul Indiana Jones e descris ca profesor la Universitatea Chicago, dar, din păcate, nu la Facultatea de Economie sau la Departamentul de Științe economice.)

în linii mai generale, un studiu desfășurat de Henrik Cronqvist (2007) arată că reclamele au fost mai aproape de coșmarul psihologilor decât de visul fericit al economiștilor. Doar o mică parte din publicitatea făcută fondurilor de investiții ar putea fi socotită ca oferind direct informații despre caracteristici relevante pentru investitorii raționali, cum ar fi comisioanele acelor fonduri. Și, cu toate că reclamele au pedalat la greu pe rentabilitatea din trecut (acolo unde se putea vorbi despre rentabilitate), publicitatea de

acest fel nu era, în niciun caz, o previziune a unor câștiguri viitoare consistente. Chiar și așa, campania publicitară a influențat cu putere alegerile de portofoliu ale investitorilor, dirijându-i spre fonduri cu câștiguri așteptate mai mici (din cauza comisioanelor mai mari) și grad mai mare de risc (printr-o expunere sporită la acțiuni, o administrare mai activă, mai multe sectoare „în vogă“ și o preferință mai pronunțată pentru țara de origine).

Se poate (prost) și fără ghionturi

Povestea privatizării sistemului de asigurări sociale din Suedia este extrem de revelatoare. Problema fundamentală este aceea că reprezentanții statului care s-au ocupat de acest proiect nu au optat pentru cea mai bună arhitectură a alegerii, ci s-au bizuit pe un soi de angajament dogmatic față de mantra maximizării opțiunilor-într-un mod care a dus la efecte previzibile din partea euristicii disponibilității și a inerției. O mai bună arhitectură a alegerii ar fi fost de mare ajutor.

Noi am subliniat că, în privința chestiunii esențiale a alegerii unei opțiuni implicite, proiectanții planului suedez au făcut o treabă excelentă. Planul implicit a fost selectat cu cea mai mare grijă și noi suntem de părere că mulți oameni din afara Suediei ar fi investit și ei în acel fond, dacă ar fi fost disponibil. Acest rezultat contrazice teoria conform căreia guvernele sunt inerent incapabile să facă ceva cum trebuie. Elementul cel mai nepotrivit al planului suedez a fost decizia de a-i îndemna pe participanți să-și aleagă singuri investițiile din portofoliu. în situații complexe, guvernul s-ar putea, de fapt, să fie cel mai în măsură să vină cu indicații utile. Amintește-ți o concluzie capitală din partea întâi a cărții pe care o ai în față: dacă decizia principală este dificilă și nefamiliară, iar oamenii nu primesc un feedback prompt atunci când greșesc, atunci este perfect legitim, ba chiar e bine să-i înghiontim puțin.

în acest context, ar fi fost mult mai bine ca statul suedez să fi spus așa: „Noi am conceput un program care are un set cuprinzător de fonduri dintre care voi puteți să alegeți. Dacă nu vă vine la îndemână să luați singuri această decizie, vă puteți consulta cu un expert sau puteți alege fondul de investiții implicit, care a fost gândit de niște experți pentru oamenii ca voi“. Statul

suedez pare să fie acord cu noi: a renunțat să-i mai încurajeze activ pe participanți să-și aleagă singuri investițiile din portofoliu.

Dacă Statele Unite adoptă o abordare similară în ce privește privatizarea parțială a propriului sistem de asigurări sociale, fie ca alternativă paralelă, fie ca variantă înlocuitoare a sistemului actual, se pot trage mult învățăminte utile din experiența suedeză. Pentru că economia Statelor Unite e de peste 30 de ori mai mare decât cea a Suediei, un sistem similar de intrare liberă ar genera, probabil, mii de fonduri, ceea ce i-ar face fericiți pe cei care cred în mantra maximizării numărului de opțiuni, dar pe majoritatea Oamenilor i-ar buimăci complet, având de ales dintr-o listă atât de lungă! Un plan mai bun ar fi acela de a urma, la început, exemplul Suediei, în alegerea unui fond implicit foarte bun, care să conțină în majoritate fonduri de indice, cu administratori desemnați printr-o procedură de licitație deschisă. Apoi participanții ar fi îndrumați să parcurgă un proces de alegere simplificat (preferabil pe internet). Procesul ar începe cu o întrebare de tip „da sau nu“: „Vreți fondul implicit?“. Pentru cei care răspund afirmativ, procedura s-a finalizat (deși, firește, pot să se răzgândească la o dată ulterioară). Celor care nu doresc varianta implicită li se oferă atunci un mic set de fonduri „asortate“, eventual combinate în funcție de vârsta participantului (din nou, administrate privat, cu comisioane competitive). Numai participanții care resping toate aceste fonduri ajung la lista completă a tuturor fondurilor dis ponibile. Datele pe care le avem din sectorul privat sugerează că puțini participanți ar face apel la lista cea lungă, dar dreptul lor de a proceda astfel ar rămâne în totalitate protejat.

Studierea experienței suedeze ne oferă o lecție mult mai generalizantă. Cu cât le dai mai multe posibilități de alegere, cu atât oamenii au mai multă nevoie de sfaturi din partea ta. După cum vom vedea imediat, aceasta este o lecție pe care cei care au proiectat programul american de medicamente compensate pe rețetă Medicare nu au învățat-o. De obicei, e bine să le asiguri oamenilor o mulțime de variante posibile, dar când chestiunea este una complicată, un mod judicios de aplicare a arhitecturii alegerii îi ghidează pe oameni în direcțiile potrivite.

Partea a treia

10

Medicamentele pe rețetă - Partea D de la „Descurajant"

Mulți oameni din toată lumea ar fi, probabil, surprinși să afle că americanii sunt obligați să-și plătească din banii lor medicamentele pe rețetă, fie direct, fie prin încheierea unei polițe de asigurare medicală, aceasta din urmă fiind adeseori pusă la dispoziție de angajatorul lor. Mulți americani vârstnici se bizuie pe un program finanțat de stat, denumit Medicare, care să le asigure serviciile de sănătate, iar până de curând Medicare nu acoperea și medicamentele prescrise pe rețetă de doctor. Rezolvarea acestei probleme a fost unul dintre subiectele principale dezbătute în campania prezidențială din 2000.

Democratul Al Gore, pe atunci vicepreședintele Statei' Unite, a propus un mandat guvernamental clasic. Gore voia adauge la Medicare și medicamentele compensate pe rețetă, se înființeze o comisie de experți din domeniul medical care sl stabilească detaliile specifice și să li se ofere tuturor vârstnicilor aceleași pachet de beneficii. Republicanul George W. Bush, în schimb, propunea ceea ce s-ar putea considera un bun exemplu de ilustrare a tematicii campaniei sale: conservatorism cu compasiune. într-adevăr, Bush a încercat să îmbine conservatorismul milos cu principiul conform căruia pieței libere și sectorului privat trebuie să li se atribuie un rol foarte important. El le-a oferit vârstnicilor un nou și costisitor program de prestații sociale - dar unul care conținea o mare varietate de planuri pentru compensarea medicamentelor, configurate de companii din sectorul privat al serviciilor de sănătate și care le permitea consumatorilor să decidă dacă vor să se înscrie sau nu și să aleagă planul pe care îl doreau.

Trei ani mai târziu, varianta președintelui Bush a trecut de Congres, cu un vot foarte strâns. Cel mai amplu efort de reformare din istoria programului Medicare, planul lui Bush a creat o subvenție federală în valoare de jumătate de trilion de dolari, pentru acoperirea medicamentelor compensate,

denumit Partea D. „Motivul pentru care am simțit că se impune să oferim posibilități de alegere este acela că voiam ca sistemul să satisfacă trebuințele consumatorului“, le-a spus președintele Bush vârstnicilor adunați într-o sală de club din Florida, în 2006, când lansarea planului era pe ultima sută de metri. „Cu cât aveți mai multe variante de alegere, cu atât e mai probabil să găsiți un program apt să vă satisfacă trebuințele specifice. Cu alte cuvinte, un program universal nu este unul care să-i ajute pe consumatori să se descurce. Iar eu cred în consumatori, cred în a le acorda încredere oamenilor“[1].

încrederea președintelui Bush în vârstnicii americani i-a lăsat pe aceștia cu o mare responsabilitate în luarea deciziilor. Ca atare, constituie un exemplu interesant și instructiv de arhitectură a alegerii. Un sistem de liberă alegere obligatorie ar putea părea un exemplu atrăgător de paternalism libertarian în acțiune. Și, de fapt, noi considerăm că, în anumite privințe, Bush era pe calea cea bună. Ca sistem de furnizare a unor servicii de sănătate, Partea D a îndeplinit rezonabil de bine așteptările creatorilor săi. Ca exemplu de arhitectură a alegerii însă, suferea de o concepție greoaie, care împiedica luarea unor decizii bune. E drept că oferea o listă cu numeroase posibilități de alegere, ceea ce e perfect în regulă, dar avea patru defecte majore:

• Nu le dădea participanților aproape deloc îndrumări pentru a-i ajuta să aleagă cele mai potrivite variante din acea listă.

- Opțiunea implicită pentru majoritatea vârstnicilor era cea a neînscrierii.

- A ales la întâmplare (!) un plan implicit pentru șase milioane de oameni înscriși automat, opunându-se activ eforturilor de a face corelarea participanților pe baza evidenței medicamentelor prescrise în trecut.

® Nu a reușit să-i servească pe cei mai vulnerabili dintre cetățeni, respectiv săracii și persoanele fără educație.

Să fim bine înțeleși: Partea D a făcut mult bine. Contrar acuzațiilor aduse de detractori, nu a fost un dezastru total. Dar rămâne loc destul pentru o mai

bună arhitectură a alegerii.

Discuția noastră din acest capitol va fi mai mult decât detaliată, fiindcă e greu să înțelegi programul și ce nu e bine la el dacă nu ai idee ce alegeri esențiale s-au făcut și unde au capotat ele. Dar, dacă avem în minte cele patru defecte principale, nu vom pierde din vedere pădurea din cauza copacilor.

Concepția Părții D a programului Medicare

înainte de Partea D, aproximativ jumătate dintre vârstnicii americani - în jur de 21 de milioane - aveau acces într-o anumită măsură la medicamente compensate, prin asigurare medicală privată (uneori oferită de fostul lor angajator) sau prin programele unei agenții guvernamentale, cum ar fi Departamentul pentru Problemele Veteranilor. Autoritățile guvernamentale își puneau mari speranțe în planul de a acoperi restul necesităților prin intermediul Părții D. Principiul de lucru era ideea de a le pune la dispoziție vârstnicilor cât mai multe opțiuni aprobate de guvernul federal. Rezultatul a fost o politică de acțiune cu cinci elemente caracteristice principale.

1. Pentru majoritatea oamenilor, Partea D este un plan voluntar, în sensul că nu beneficiezi decât dacă te înscrii activ în el. Există o excepție totuși, care se aplică în cazul celor 6,2 milioane de vârstnici și persoane cu dizabilități care beneficiau anterior de asigurare prin Medicaid (programul guvernamental de asigurări medicale pentru persoanele sărace). Persoanele din aceste două grupuri trebuie să aleagă dintr-un subset de planuri de asigurare private, respectiv cele mai ieftine și cu cele mai puține facilități incluse, dar care îndeplinesc anumite criterii de bază (în 2007, statele americane aveau între cinci și 20 de planuri de bază). Cine nu face o alegere activă, dintre persoanele aparținând acestor grupuri, este înscris automat și aleatoriu într-un plan de bază.

2. Perioada inițială de înscriere a început în noiembrie 2005 și s-a încheiat în mai 2006, cu perioade ulterioare de înscriere deschise la sfârșitul fiecărui an. Vârstnicii care nu se înscriau după ce deveneau eligibili și care nu aveau un plan comparabil de asigurare medicală

privată erau pasibili de penalizare la prima de asigurare lunară, pentru fiecare lună de întârziere.

3. Planurile diferă de la un stat la altul: în Alaska, de exemplu, există 47 de planuri separate, iar în Virginia de Vest și Pennsylvania, 63. Majoritatea oferă între 50 și 60 de planuri. Numărul total al planurilor disponibile a crescut, față de anul în care legea a intrat în vigoare.

4. în perioada inițială de înscriere, guvernul a sponsorizat o campanie de conștientizare, finanțată cu 400 de milioane de dolari, prin care publicul era încurajat să aleagă un plan. Reprezentanți ai Medicare, inclusiv secretarul de stat pentru servicii de sănătate și relații sociale, au călătorit prin toată țara într-un autocar gigant vopsit în albastru, pentru a promova programul. Firmele și-au difuzat și ele propriile materiale publicitare. în prezent, vârstnicilor li se recomandă „să se bazeze pe sfaturile celor pe care îi cunosc sau în care au încredere“, să aleagă „un plan cu care sunteți deja familiarizați“ sau să folosească un ghid personalizat, denumit Medicare Prescription Drug Plan Finder, de pe site-ul Medicare[2].

5. Compensarea devine efectivă odată cu prima rețetă emisă pacientului, dar încetează temporar după ce s-a cheltuit o anumită sumă de bani pe medicamente, rein-trând în vigoare după ce se ajunge la alt plafon de cheltuială. în presa de interes general, acest interval descoperit a fost denumit „gaura de la covrig“. Pentru că știm prea bine câtă durere de cap poate provoca orice discuție despre amănuntele Părții D, chiar și fără a pomeni despre gaura covrigului, vom relega spre notele de final ale cărții orice comentarii suplimentare pe acest subiect. Hai să spunem doar că niciun economist n-ar recomanda vreodată o poliță de asigurare care să conțină si un astfel de element.

>

Dacă cei eligibili pentru înscrierea în acest plan ar fi Econ-oameni, niciuna dintre caracteristicile descrise mai sus n-ar reprezenta o problemă. „Dacă consumatorii sunt în stare să facă față sarcinii, atunci alegerile lor vor fi o

garanție a faptului că pe piață nu vor rezista decât planurile de asigurare și asigurătorii care îndeplinesc cerințele“, scria Daniel McFadden, economist la Universitatea California-Berkeley și laureat al Premiului Nobel, care a studiat îndeaproape Partea D. „Pe de altă parte, dacă mulți dintre ei sunt derutați sau confuzi, piața nu va primi semnalele necesare pentru a funcționa așa cum trebuie“^. Cu atât de multe planuri complexe dintre care să alegi, n-ar trebui să fie așa o mare surpriză că vârstnicilor le-a venit cam greu să trimită semnalele adecvate.

Confuzie în așteptarea clarității

Intervalul de șase luni acordat pentru înscrierea în Partea D se apropia de final, dar oamenii întâmpinau dificultăți în completarea dosarelor. Să luăm experiența vârstnicilor din McAllen, statul Texas. Cunoscut ca „Orașul Palmierilor“, McAllen este o localitate cu 100 ooo de locuitori, din valea Rio Grande, foarte aproape de granița cu Mexicul. Nod de concentrare a platformelor de producție, McAllen este genul de oraș modest - cam o cincime dintre locuitorii săi cu vârste de peste 65 de ani trăiesc în sărăcie -, pentru care se dorea să beneficieze enorm de pe urma Părții D.

Dar, ca să obțină acele beneficii, locuitorii eligibili trebuia mai întâi să răzbească prin labirintul a 47 de planuri de asigurare pentru medicamente compensate. „Intelectualicește vorbind, programul este o idee bună“, a spus dr. E. Linda Villarreal, fost președinte al Societății Medicale din Districtul Hidalgo-Starr. „Dar, pentru cei mai mulți dintre pacienții mei, care nu înțeleg sistemul și nu pricep cum trebuie să-1 folosească, totul a fost haotic și confuz.“ Ramiro Barrera, coproprietar al unei farmacii, spunea: „Noul program Medicare îți consumă toată ziua de muncă. Suntem potopiți cu solicitări de ajutor din partea beneficiarilor“^.

Experiența din McAllen nu a fost nici pe departe una singulară. Aceeași confuzie s-a instalat la vârstnicii de peste tot. La fel de derutați erau și medicii și farmaciștii. Laolaltă, au copleșit liniile telefonice de informații despre Medicare, destinate să-i ajute pe oameni să-și dea seama care ar fi cel mai bun plan pentru ei. Criticile la adresa complexității Părții D au devenit ceva atât de comun, încât populara emisiune *Saturday Night Live* a

difuzat o parodie la adresa complicatului labirint de detalii, sub formă de reclamă la un serviciu public. Filmulețul de reclamă promitea un plan simplu și ușor de înțeles, dar numai pentru bătrânii deveniți ași ai înaltei tehnologii, capabili să-și controleze și-n somn computerele, iPod-urile și antenele-satelit.

Președintele Bush a declarat că înțelege sentimentul de frustrare, dar că programul va merita, până la urmă, toate greutățile îndurate. „Știam, atunci când am schițat ideea de a le oferi cetățenilor vârstnici posibilitatea de a alege, că pentru unii dintre ei se va crea o oarecare confuzie“, le-a spus el bătrânilor reuniți în Florida. „Ce vreau să zic, în fond și la urma urmei, până acum n-au prea existat cine știe ce variante de alegere în sistem, după care, dintr-odată, uite și la George W, aterizează și el din senin cu 46 de opțiuni la un loc!“

Și cum se presupunea că aveau să se descurce vârstnicii în fața noianului de opțiuni? Președintele Bush i-a îndemnat să aibă răbdare și să apeleze la sprijinul instituțiilor private. „Am încurajat tot felul de oameni să contribuie cu suport“, a spus el „AARP dă o mână de ajutor; NAACP dă o mână de ajutor; coph celor vârstnici dau o mână de ajutor; programele finanțate de organizații confesionale îi ajută pe oameni să facă o triere a programelor, pentru a putea proiecta un program care să le satisfacă trebuințele. Nu mă feresc să recunosc că au fost persoane vârstnice care au spus, sunt prea multe opțiuni, nu cred că vreau să particip. Ce sfat le dau eu: aveți o mulțime de locuri din care puteți cere ajutor.“

Impulsul aici a fost lăudabil, dar, în acest moment, ai citit suficient încât să îți dati seama că a le oferi oamenilor 46 de opțiuni și a le spune să apeleze la ajutor echivalează cu a nu le da niciun fel de ajutor. Iar în cazul Părții D a programului

Medicare, multe dintre organismele destinate să le ofere asistență vârstnicilor erau și ele într-o confuzie totală. Confuzia s-a propagat în rândul medicilor, care au căzut de acord cu pacienții lor că numărul de planuri existente în programul curent zăpăcea pe oricine. Alții, cum ar fi Asociația Americană a Pensionarilor (AARP), au decis să transforme într-o activitate lucrativă oferirea unor planuri de asigurare medicală, în paralel cu

serviciile de asistență pentru alegerea unui plan - adică un caz evident de conflict de interese.

Până la urmă, cea mai mare problemă nici n-a fost să-i convingi pe vârstnici să se înscrie într-un plan. Organizațiile implicate au reușit, în final, să atragă un număr foarte mare de beneficiari*. în ianuarie 2007, mai puțin de 10 la sută din totalul beneficiarilor Medicare - în jur de patru milioane - nu aveau niciun fel de plan de asigurare pentru medicamente compensate, indiferent dacă prin Partea D sau printr-un plan privat echivalent[6]. Un sfert dintre cei înscriși într-un plan erau, probabil, suficient de sănătoși încât să nu aibă nevoie să se înscrie imediat și pentru medicamente compensate?, dar participarea lor era crucială pentru ca Partea D să existe, fiindcă susțineau subvenționarea vârstnicilor bolnavi. Pentru oficialii Departamentului Federal al Sănătății, gradul ridicat de înscriere în Partea D a fost un semn indubitabil de succes. Din acest punct de vedere, libertatea de alegere a funcționat - o frumoasă bilă albă pentru cei care resping, la fel ca noi, ideea că există întotdeauna o variantă universal valabilă pentru toți.

La un nivel general, vârstnicii par destul de mulțumiți de program (și pe bună dreptate, pentru că le asigură o subvenție enormă din partea statului!). De la intrarea în vigoare a noii legislații Medicare, dezaprobarea programului a scăzut constant, în timp ce aprobarea a crescut, într-un aparent tribut adus curbei învățării. în noiembrie 2005, cam pe când vârstnicii începeau să dea prima oară piept cu provocarea celor peste 40 de opțiuni dintre care trebuiau să aleagă, jumătate dintre cei 1 800 de respondent chestionați aveau o părere negativă despre program, comparativ cu cei 28 la sută care aveau o părere favorabilă. în noiembrie 2006, procentul părerilor nefavorabile scăzuse la 34, în timp ce opiniile favorabile atinseseră 42 la sută, întrebați despre propriile experiențe personale, trei din patru respondent au declarat că privesc „foarte pozitiv“ sau „destul de pozitiv“ Partea D[8].

Văzând toate aceste evoluții, un apărător fervent al Părții D ar putea susține că, așa cum se întâmplă cu orice program nou, participanții au trecut printr-un proces de învățare câteodată dureros, dar, pe ansamblu, au fost, în cele

din urmă, satisfăcut de planul pe care l-au ales. O majoritate covârșitoare a considerat că alegerea sa a fost corectă, cu toate că, din motive pe care urmează să le dezvoltăm imediat, noi ne îndoim că mulți dintre participanți au vreo bază solidă pentru această evaluare.

Perfect adevărat că, grație învățării, alegeri anterior dificile devin mai ușoare. Dar noi credem că a fost vorba despre mult mai puțină învățare, în privința Părții D, decât ar putea părea la prima vedere. Pentru început, ratele ridicate de participare s-au realizat în parte din cauză că aproximativ două treimi dintre vârstnici au fost înscriși foarte ușor sau chiar automat, prin-tr-una dintre multiplele căi: planul oferit de angajator sau de sindicat; programul Medicaid, cel al Administrației Veteranilor sau asigurarea de angajat al guvernului federal; sau Medicare Advantage, componenta specială și mai cuprinzătoare a programului Medicare. Campaniile de publicitate și mediatizarea prin presă cu siguranță au sporit conștientizarea, dar nu e cazul ca cineva să citească statisticile și să conchidă, pur și simplu, că 38 de milioane de vârstnici au completat cererea de înscriere în Partea D doar pentru că așa le-a cerut guvernul.

în plus, mulți nu sunt încă înscriși în program, deși este limpede că ar trebui să fie. Patru milioane de americani neasigurați este un număr mare, iar studiile sugerează că acest grup este foarte probabil alcătuit în proporție predominantă de persoane cu nivel redus de educație, care trăiesc puțin peste limita sărăciei (ceea ce le face să nu fie eligibile pentru Medicaid). în plus, un sfert dintre cei 13,2 milioane de vârstnici eligibili pentru alocații destinate celor cu venituri mici - din nou, cei mai mulți dintre ei oameni educați și care trăiesc singuri - nu au profitat de această facilitate. Deoarece asigurarea pentru acest ultim grup este practic gratuită, dacă punem la socoteală alocația, o proporție de 25 la sută neînscriși constituie un număr alarmant de mare.

Chiar și atunci când oamenii hotărăsc să se înscrie, abundența opțiunilor poate să-i copleșească. De când a intrat în vigoare noua lege Medicare, vârstnicii le-au spus în mod constant operatorilor de sondaje că Partea D îi năucește de cap. După un an de experiență în program, numai unul din zece a declarat că funcționează bine si că nu are nevoie „de schimbări mari“. în

noiembrie 2006, deci tot după un an de experiență și cunoaștere acumulată, 73 la sută dintre vârstnici spuneau că Partea D este „prea complicată“, iar 60 la sută au fost de acord cu afirmația că o parte nenumită, cel mai probabil statul, ar trebui „să selecteze o mână de planuri, pentru ca vârstnicilor să le vină mai ușor să aleagă“. Consensul comunității medicale a fost încă și mai puternic. Peste 90 la sută dintre medici și farmaciști, care fuseseră bombardați cu întrebări de la pacienți pe tot parcursul perioadei de înscriere, au fost de acord că programul era prea complicat.

Aceste reacții sugerează că satisfacția pe ansamblu a consumatorilor ar putea fi mult mai mare, cu o configurație conceptuală mai bună. Complexitatea este problema care sare cel mai repede în ochi. Dar nu este singura. De fapt, alte două piese din arhitectura alegerii pentru Partea D sunt fix la fel de năucitoare.

Planuri implicite aleatorii pentru cei mai vulnerabili

Am vorbit în introducerea cărții despre opțiunile pe care le avea la dispoziție Carolyn, administratoarea unor cantine de școală; una dintre acele opțiuni era să aranjeze la întâmplare felurile de mâncare în galantar. Am spus atunci că opțiunea cu pricina ar putea fi considerată un mod echitabil și principial de a vedea lucrurile, dar ar duce la un consum nesănătos în unele școli. Opțiunea nu ni s-a părut a fi oportună, pentru că îi penaliza în mod inechitabil pe unii elevi, ispitindu-i să alunece într-un regim alimentar constând exclusiv din pizza, chifle cu ou, maioneză și înghețată.

Totuși, aceasta a fost opțiunea pe care guvernul american a adoptat-o pentru șase milioane dintre cei mai săraci și mai bolnavi cetățeni ai săi. A repartizat automat fiecare persoană care nu alesese activ un plan unuia implicit, ales aleatoriu, cu prime de asigurare care să nu depășească plafonul specific stabilit pentru regiunea în care locuia. Drept rezultat al restructurării planurilor, alte 1,1 milioane de persoane au devenit eligibile pentru repartizare aleatorie în 2007. Unul dintre statele americane, Maine, a avut perspicacitatea să se opună acestui sistem, în favoarea unui proces de „repartizare inteligentă“ pentru 45 000 de oameni. Vom reveni

imediat la inspiratul Maine; momentan, ne vom concentra atenția pe celelalte 49 de state.

Cei mai săraci și mai bolnavi dintre asigurați sunt cei eligibili atât pentru Medicare, cât și pentru Medicaid (fiind, așadar, numiți „dublu eligibilii"). Acești cetățeni sunt în proporție excesiv de mare afro-americani, hispanici și de sex feminin. Dublu eligibilii sunt mai susceptibili să sufere de diabet și de accidente vasculare, comparativ cu ceilalți beneficiari Medicare și, în medie, folosesc cu cel puțin zece medicamente compensate în plus[9]. Aici intră americanii cu cele mai grave handicapuri, de tip locomotor și cognitiv, de toate vârstele, precum și bătrânii care suferă de demență și au nevoie de îngrijire nonstop. Guvernul nu a spus exact câți dublu eligibili au ales activ un plan, dar datele de care noi dispunem sugerează că foarte puțini. Dublu eligibilii pot să se mute la alt plan în orice moment doresc - dar dacă prea puțini aleg în mod activ un plan, noi bănuim că foarte puțini valorifică, de fapt și de drept, această opțiune a preferinței flexibile.

Repartizarea aleatorie poate provoca daune aleatorii persoanelor care au nenorocul să se trezească într-un plan nepotrivit cu nevoile lor. Pentru medicamentele pe care dublu eligibilii le iau cel mai frecvent și care se află în categoriile acoperite de lege, planurile variază considerabil din punctul de vedere al acoperirii: între 76 la sută, adică foarte puțin, și chiar 100 la sută. Aceasta înseamnă că unii dublu eligibili au fost repartizați implicit într-un plan care nu acoperă exact medicamentele pe care ei le folosesc cel mai mult. Ar putea să se mute în alt plan, firește, dar, cum sunt Oameni, majoritatea au rămas în cel ales cu atât dragoste în mod aleatoriu pentru ei! Și, dat fiind accesul neuniform la medicamente, nu-i de mirare că planurile repartizate aleatoriu au șubrezit sănătatea oamenilor. într-un sondaj recent printre dublu eligibili, zece la sută au declarat că accesul lor la medicație s-a îmbunătățit, pe când peste 22 la sută au spus că ei au încetat, temporar sau permanent, să mai ia medicamente, din cauza problemelor de gestionare a noului plan[10].

Motivul oficial invocat de guvern pentru respingerea repartizării inteligente în favoarea celei aleatorii este acela că nevoile pacienților în materie de medicamente compensate se modifică în timp. Utilizarea în trecut nu este o

garanție a utilizării viitoare. în comunitatea medicală, multă lume a stat și s-a scărpinat îndelung în cap, la vederea acestui argument. Mai ales în cazul vârstnicilor, cărora li se prescriu adeseori medicații pe termen lung, schema de utilizare din anul precedent reprezintă de regulă un predictor perfect pentru schema de anul viitor și, cu siguranță, un predictor mai bun decât scosul din pălărie al unui plan aleatoriu.

Pare undeva între crud și iresponsabil, să repartizezi planuri de medicamente compensate fără a te uita, măcar în treacăt, peste cerințele specifice ale pacienților. Repartizarea aleatorie contravine și filosofiei de la baza planului, întemeiată pe regulile pieței. Produsele mai bune își adjudecă o cotă mai mare de piață, majoritatea economiștilor considerând că aceasta este una dintre caracteristicile bune. Nu ni se pare normal ca fiecare producător de automobile să aibă parte de aceeași cotă de piață, așa cum nu credem nici că oamenii ar trebui să-și aleagă mașinile la întâmplare - și-atunci, de ce ne-am dori o împărțire aleatorie pentru planurile de asigurare?

Cât de costisitoare au fost greșelile și alocările defectuoase rezultate din această repartizare la întâmplare? Un mod de a examina această problemă ar fi prin a vedea câți oameni au ales să treacă la alt plan după primul an de utilizare. (în luna noiembrie a fiecărui an se deschide o perioadă de înscriere, în care participanții pot să schimbe planul care le-a fost alocat.) Din păcate, nu știm chiar atât de multe pe cât ne-am dori despre schimbarea voluntară a planurilor, pentru că guvernul nu s-a arătat foarte darnic cu datele comunicate. Sigur, a anunțat că, în perioada de înscriere liberă pentru 2007, au existat vreo 2,4 milioane de persoane - cam zece la sută dintre participanții la Partea D - care au trecut de la un plan la altul, dar dintre cei care și-au schimbat opțiunea, nu mai puțin de 1,1 milioane erau beneficiari cu venituri mici, majoritatea mutați unilateral de guvern pentru a nu fi obligați să plătească o primă de asigurare mai mare. Aceasta înseamnă că, scoțându-i din calcul pe dublu eligibili, numai 6 la sută au trecut din proprie inițiativă la alt plan. (Noi bănuim că procentajul celor care și-au modificat activ opțiunea este chiar și mai scăzut, dacă luăm în calcul întreaga populație de înscriși[11].)

Există două interpretări posibile ale acestor rate scăzute de schimbare a opțiunii. Una dintre ele, preferată de partizanii programului, și care ar fi corectă, dacă am studia o populație de Econ-oanteni, spune că totul merge bine - larga varietate a planurilor reușește să gestioneze diversitatea afecțiunilor de sănătate, iar vârstnicii și-au ales planul cel mai potrivit trebuințelor proprii. A doua interpretare, mai plauzibilă dacă participanții sunt Oameni, ar fi aceea că inerția și preferința pentru sta-tu-quo îi opresc pe oameni să-și schimbe opțiunea. Cum ne putem da seama care interpretare e cea corectă? O metodă constă în compararea participanților care și-au ales activ planul, cu cei care au acceptat să le fie repartizat aleatoriu. Pentru acest din urmă grup nu se poate face prezumția că planul cu care au pornit este cel mai bun. Iar faptul că descoperim rate scăzute de schimbare în ambele grupuri sugerează că a doua interpretare vede lucrurile corect. Majoritatea participanților par să constate că dificultatea schimbării de opțiune - timpul și energia consumate pentru a decide care e cea mai bună - nu merită efortul.

Merită sau nu efortul? Răspunsul depinde de cât de variate sunt planurile și de cum diferă costurile în funcție de medicația pe care o utilizează oamenii. Iată un studiu comparativ al prețurilor medicamentelor acoperite prin planurile de bază (genul la care ar fi repartizați implicit beneficiarii săraci), în trei regiuni ale Statelor Unite. Conform acestui studiu, s-au înregistrat economii între cinci și 50 de dolari pe lună, pe medicament, atunci când indivizilor li se repartizează planurile de bază cele mai ieftine și cu corespondență optimă a medicamentelor acoperite[12]. Mai multe date comparative între planuri ca întreg și nu doar la nivel de medicamente individuale ar trebui să devină disponibile curând, iar noi credem că ele vor confirma rezultatele pe care încep să le constate alte echipe de cercetători din mediul academic. Echipa lui Kling a estimat o diferență de aproape 700 de dolari, anual, între un plan repartizat aleatoriu și planul cu cel mai scăzut cost. Alegerea planului potrivit, mai degrabă decât acceptarea unuia repartizat aleatoriu, are potențialul de a economisi o grămadă de bani, atât pentru guvern, cât și pentru vârstnici. Dacă pentru fiecare persoană există o miză de câteva sute de dolari, mulți vârstnici vor socoti că merită să sacrifice măcar o oră sau două pentru a decide care e cel mai bun plan în

cazul lor (cam la fel cum ar face și pentru o mașină de spălat sau un set nou de crose de golf).

Nu prea prietenos cu utilizatorul

Din nefericire, treaba nu se rezolvă doar într-o oră sau două. Principalul instrument pus la dispoziția oamenilor ca să-i ajute în alegerea unui plan este site-ul Medicare. „Acesta îi va ajuta pe oameni să ia decizii competente“, a spus șeful administrației federale a programului Medicare. „Vor avea un instrumentar de o varietate fără precedent, care-i va ajuta să găsească un plan de compensare a medicamentelor.“^ Dar apare o problemă evidentă, în a te bizui prea mult pe un site web. Majoritatea vârstnicilor nu folosesc internetul, și cu atât mai puțin site-ul Medicare, iar cei care o fac nu prea sunt ași ai navigatului (deși acest lucru se va schimba, în timp). Majoritatea vârstnicilor își iau informațiile despre Partea D în mod pasiv, prin scrisori primite de la asigurători, de la guvern și de la organizații ca Asociația Pensionarilor. Aceste scrisori e foarte puțin probabil să conțină informații personalizate. Deci site-ul rămâne cea mai bună sursă de asistență. Cui îi revine sarcina de a naviga pe site? Copiilor adulți ai vârstnicilor, evident!

O amică economistă, Katie Merrell, este un asemenea copil adult care face cercetare în domeniul asigurărilor de sănătate și care și-a asumat sarcina de a alege planuri de compensare a medicamentelor pentru amândoi părinții ei. Ea a constatat că demersul necesită ore de efort, chiar și pentru o expertă cum e ea. Katie ne-a permis să vedem cât de trudnică ar fi alegerea unui plan, având bunătatea de a ne pune la dispoziție lista medicamentelor pe care le ia mama ei. Ce coșmar! Doar ca un singur exemplu, site-ul nu are un instrument de corecție automată a greșelilor de scriere. Dacă introduci „Zanax“ în loc de „Xanax“, nu primești niciun fel de ajutor (spre deosebire de cum face Google, de pildă). Iată din start o mare problemă, pentru că denumirile medicamentelor seamănă cu o înșiruire de litere la întâmplare, deci trebuie să te aștepți la erori de scriere a lor. La fel de complicat este și să nimerești dozele corecte. Trebuie să știi atât concentrația de substanță *» > * activă din pastilă (de exemplu, 25 mg), cât și frecvența de administrare. Site-ul pornește de la ipoteza că tu iei un medicament generic, dacă este

disponibil, și îți oferă posibilitatea de a păstra medicamentul sub nume de marcă, la un preț mai ridicat. însă mulți oameni iau medicamente generice continuând să le denumească după marca sub care au devenit cunoscute pe piață, ceea ce impune un plus de atenție atunci când selectezi fiecare medicament.

Compară tot acest proces cu softul gratuit Epocrates R.x. care te ajută să găsești un medicament chiar dacă i-ai uitat în totalitate denumirea. Softul, care poate fi instalat cu ușurință pe un iPhone sau pe un alt dispozitiv mobil, îți permite ție, pacientului, sau unui medic să identifici medicamentul prin culoarea, mărimea și forma pastilelor. Există și o agendă medicală cu informații despre dozaje, avertismente, prețuri și posibile interacțiuni cu alte medicamente. Revenind la site-ul Medicare, după ce utilizatorul s-a descurcat să introducă toate datele, i se sugerează trei variante de plan, cu estimarea costurilor anuale. (Vârstnicii realmente tehnofobi pot să sune la un număr de telefon gratuit, 1-800-MEDICARE, unde un reprezentant de relații cu clienții le prezintă cele trei sugestii de plan și prețurile aferente, dar nu se dă nicio explicație privind modul în care au fost alese cele trei planuri sugerate.)[14]

în cele din urmă (cu un ajutor din partea lui Katie care a frizat psihoterapia), Thaler a izbândit: a obținut câteva răspunsuri, deși nu aceleași pe care le căpătase Katie. Totuși, pentru că Thaler însuși se apropie de vârsta la care va fi eligibil pentru Medicare, s-a gândit că poate cineva mai tânăr s-ar descurca mai ușor, deci l-a rugat pe unul dintre asistenții noștri de cercetare, un masterand, să încerce și el. Faptul că era mai tânăr și mai răbdător a contat, dar rezultatul a fost un nou set de răspunsuri, diferit de anterioarele. Atunci ne-am ieșit din răbdări și am pus-o la treabă pe cea mai tânără și mai deșteaptă membră a echipei noastre, o studentă în practică (fostă concurentă de succes la emisiunea de cultură generală *Teen Jeopardy)*, care învață acum la un colegiu de top. Dar până și ea, căreia, în mod normal, totul i se pare ușor, a constatat că o apucă, uneori, amețeala în cursul acestui proces. Și niciunul dintre noi, deși pregătit cu aceleași date, nu a

sfârșit prin a primi aceleași estimări de cost sau aceleași planuri recomandate’.

La început, ne-am simțit puși într-o teribilă încurcătură. Dar e clar că nici măcar patru Econ-oameni nu se pot imita perfect unul pe celălalt. Toți am primit estimări diferite pentru că planurile de compensare a medicamentelor își actualizează permanent prețurile la medicamente. Nu există nicio garanție că planul cel mai ieftin pentru mama ta astăzi va fi și planul cel mai ieftin pentru mama ta mâine. De fapt, Uniunea Consumatorilor a urmărit diferențele de prețuri din cinci state americane mari și a constatat modificări lunare constante. Uneori, aceste fluctuații nu depășesc câțiva dolari, dar alteori, da. Aproape 40 la sută dintre cele 225 de planuri urmărite au suferit modificări de peste 5 procente, care, per total, se pot aduna la mai multe sute de dolari pe aifls. Schimbările frecvente de preț sunt încă un obstacol pe care Oamenii îl au de sărit, iar în lumina experienței noastre ele pot fi o crudă trezire la realitate a celor care nu știu că ele există.

>

Participanţii au făcut alegeri bune?

Nu întotdeauna

Cum e să alegi un plan de asigurare pentru compensarea medicamentelor pe rețetă? Cât de greu e să-1 alegi pe cel potrivit? Foarte pe scurt: greu de tot. De dragul discuției, să lăsăm deoparte deciziile inițiale, respectiv dacă să te înscrii în Partea D a programului Medicare și dacă într-un plan independent sau

* Katie ne-a spus că nu trebuie să ne simțim prost din cauza asta. Ea a folosit exercițiul de alegere a unui plan pentru mama ei, într-o prelegere susținută în fața unui grup de experți în domeniu și s-a izbit de aceeași problemă: o gamă aiuritoare de răspunsuri diferite și sentimente similare de frustrare (n a.).

într-un plan special Medicare Advantage. Să presupunem că și tu, la fel ca majoritatea celor înscriși, trebuie să alegi un plan independent. Va trebui

să-1 compari cu celelalte pe baza a cincisprezece atribute principale. (Dacă te îndoiești că toată această poveste este foarte încurcată, citește nota de final, care dă câteva amănunte, dar îți recomandăm să înghiți preventiv două aspirine, înainte de-a începe să citești[16].)

Adevărat, site-ul Medicare încearcă să-i ajute pe vârstnici să trieze planurile după câteva dintre criteriile menționate, dar am semnalat deja dificultatea și frustrarea care însoțesc utilizarea acestui site și chiar dacă ajungi, într-un final, la ultima pagină, pe care poți vedea cele mai ieftine trei planuri disponibile, nu e cazul să respiri ușurat. Nu vei putea să-ți dai seama, numai de pe site, dacă în situația ta va fi greu să obții aprobarea prealabilă sau care va fi limita cantitativă, în cazul tău, pentru un anumit medicament. Aceste informații probabil că nu devin disponibile decât după ce semnezi formularul de adeziune la un plan anume și încerci să încarci în sistem rețeta pe care ai primit-o.

Ca să apreciem dacă vârstnicii fac sau nu alegeri bune, am avea nevoie de informații despre particularitățile stării lor de sănătate și ale planurilor de asigurare selectate. Având în vedere restricțiile normale privind intimitatea datelor personale, guvernul nu a făcut publice aceste date. Dar se vede limpede că are convingerea, ba chiar o spune, că vârstnicii fac alegeri bune. Noi nu suntem chiar așa de siguri. O alegere bună este aceea care satisface trebuințele specifice ale unei persoane. în cadrul unui experiment, economistul Daniel McFadden și echipa lui au încercat să evalueze cât de bune (sau de proaste) se dovedesc a fi alegerile vârstnicilor noștri. în studiul lor, aproape două treimi dintre cei care au semnat adeziuni nu au ales planul care menținea la minimum cheltuielile personale[17].

Ghionturi posibile

Ca paternaliști libertarieni, nu putem decât să aplaudăm administrația Bush pentru perseverența cu care a insistat asupra libertății de alegere a Părții D. îi lăsăm pe alții să dezbată argumentele pro și contra sistemului unic al asigurărilor medicale de stat. Dar, ca orice sistem cu extrem multe opțiuni, o arhitectură bună a alegerii poate fi de foarte marc ajutor.

0 repartizare inteligentă

Repartizarea aleatorie într-un plan implicit este cea mai proastă idee cu putință. Dacă o persoană săracă este repartizată într-un plan nepotrivit pentru ea și nu face activ schimbarea, factura ei de medicamente poate să crească - sau persoana în cauză poate înceta să mai ia un medicament scump, așa cum s-au văzut destule cazuri. Pe termen scurt, statul economisește bani, într-adevăr, dar pe termen lung va pierde, mai ales acolo unde vorbim despre boli precum diabetul, de exemplu, pentru că renunțarea la un regim medicamentos adecvat duce la numeroase complicații. De asemenea, statul plătește mai mult, atunci când există deja un plan apt să acopere medicamentele persoanei respective la un preț de cost cu cincisprezece la sută mai scăzut.

Soluția cea mai evidentă constă în a pune capăt repartizării aleatorii, în favoarea a ceea ce se numește „repartiție inteligentă“. Așa cum arătam mai devreme, Maine este singurul stat american care folosește un sistem de repartizare inteligentă pentru a-și plasa cetățenii dublu eligibili într-un plan de compensare a medicamentelor pe rețetă[18]. Repartizarea aleatorie „a avut ca rezultat o corelare inadecvată pentru mulți beneficiari dublu eligibili din Maine“, aflăm dintr-un raport al Curții de Conturi din subordinea Congresului Statelor Unite. Prin repartizare aleatorie, numai o treime dintre beneficiari au fost plasați în planuri care le acopereau toate medicamentele folosite recent, iar un sfert au ajuns în planuri care nu le acopereau nici 60 la sută dintre acele medicamente[19].

în Maine, pentru a găsi corespondența optimă a fiecărui participant eligibil cu un plan de compensare, cele zece planuri care îndeplineau condițiile minimale impuse de acest stat pentru gradul de acoperire al compensării au fost evaluate în funcție de datele istorice privind uzul de medicamente din ultimele trei luni. Participanții la planurile care acopereau mai puțin de 80 la sută din medicamentele care le erau necesare acestor pacienți au fost schimbate automat (participanții păstrându-și dreptul de a anula realocarea). Participanții din altă categorie au primit scrisori prin care erau informați că există opțiuni mai bune de repartizare, care să corespundă mai îndeaproape trebuințelor lor, și erau sfătuiți să ia legătura cu reprezentanții autorităților, pentru mai multe detalii. Prin repartiție inteligentă, peste io ooo de oameni au fost realocați -adică 22 la sută din

totalul persoanelor dublu eligibile - și rezultatele au fost spectaculoase! Cu toate că au existat unele probleme inițiale, din cauza caracterului incomplet al datelor și a erorilor de sistem informatic, oficialii statului Maine declară acum că fiecare persoană dublu eligibilă participă la un plan care îi acoperă între 90 și 100 la sută din necesarul de medicamente prescrise[20].

Maine nu a fost singurul stat interesat de alocarea inteligentă. în 2005, două importante grupuri farmaceutice, Asociația Națională a Lanțurilor de Farmacii si Asociația Națională a Farmaciștilor de Comunitate, au colaborat cu Informed Decisions, o companie din Tampa, statul Florida, specializată în tehnologie informatică dedicată sistemelor de sănătate, pentru dezvoltarea unui soft de corelare a pacienților cu planurile de compensare. Prezentările făcute de asociațiile farmaceutice, în acest sens, în fața oficialilor guvernamentali, au fost întâmpinate politicos, dar cu răceală. (Poate că ar fi trebuit să-1 eticheteze „soft de design inteligent“.) Ca rezultat al scepticismului manifestat de executivul de la Washington, ca și al obiecțiilor juridice ridicate de asigurători, repartiția inteligentă se folosește pentru alocarea persoanelor dublu eligibile numai în statul Maine. Alte state ar trebui să fie explicit încurajate și nu descurajate de la a experimenta aplicarea unor metode similare, dar, chiar mai important decât atât, legislația care obligă la repartiție aleatorie ar trebui să fie revizuită.

RECAP

Vârstnicii ar putea fi extrem de mult ajutați dacă Medicare ar aplica sistemul nostru RECAP. Plus că, în acest fel, utilizarea site-ului Medicare ar deveni o plăcere (relativ vorbind).

Iată cum ar funcționa în acest caz sistemul RECAP. O dată pe an, chiar înainte de deschiderea perioadei de înscriere-reîn-scriere, companiile le trimit vârstnicilor o listă completă, specifică și detaliată, cu toate medicamentele utilizate în cursul anului anterior și cu toate costurile aferente. Asigurătorii trebuie, de asemenea, să pună la dispoziție și un rezumat electronic al tarifelor proprii, spre consultare de către oricine dorește. Informația se publică online, pentru a putea fi importată pe site-ul Medicare, dar și de orice program de comparare a prețurilor, care acum ar putea fi oferit cu ușurință de terți. Scopul tuturor acestor informații ar fi

acela de a-i înghionti pe vârstnici să iasă din starea inerțială a favorizării statu-quoului, încurajându-i să realizeze comparații avizate, prin evidențierea pe cât posibil a costurilor fiecărui medicament acoperit printr-un plan de compensare. Pentru că orice întârziere a deciziei de alegere este costisitoare pentru majoritatea vârstnicilor, s-ar putea folosi ghionturi similare și în cazul neparticipanților. Celor care întârzie să se înscrie li s-ar putea trimite informații concrete despre prețurile practicate, cu o delimitare clară între primele de asigurare recente și cele curente, ale unui număr de planuri dintre cele mai des selectate de participanții actuali. Un obiectiv ar fi acela de a scoate în evidență cât de mult îi costă, dacă întârzie să se înscrie.

Noi credem că și în acest domeniu, la fel ca în altele, cerința ca furnizorii de servicii să înainteze un raport RECAP ar determina firmele din sectorul privat să ofere servicii care le permit participanților să-și introducă propriile date, pentru a-i ajuta să aleagă cel mai bun plan. De fapt, o companie din Massachusetts pe nume Experion Systems a dezvoltat deja un instrument ordine de asistență în alegerea unui plan de asigurare pentru medicamente compensate, care constituie o versiune mai prietenoasă cu utilizatorul a formularului de pe site-ul guvernamental. O primă versiune a acestui instrument online le pune utilizatorilor întrebări care să îmbunătățească procesul de luare a deciziei. Experion Systems și-a unit forțele și cu lanțul farmaceutic CVS/pharmacy pentru a face posibil importul informațiilor de utilizare pe care le regăsim într-un raport de tip RECAP. Dacă ar fi introdusă o reglementare RECAP, atunci Experion ar putea importa datele de utilizare relevante indiferent de unde își obțin oamenii rețetele.

Informațiile RECAP ar putea fi folosite și pentru a îmbunătăți programele de repartiție inteligentă. O echipă de cercetare a venit cu unele date preliminare care atestă că un ghiont de tip RECAP promite să fie util. într-un studiu asupra beneficiarilor din statul Wisconsin, echipa de cercetare a estimat că, dacă participanții s-ar putea muta de la planul lor curent la cel care, în condiții de cost minimal, ar continua să le satisfacă necesitățile în materie de medicamente, economiile realizate ar putea ajunge, în medie, la 500 de dolari pe an[21]. Ca să vadă dacă oamenii ar fi doritori să profite de

aceste economii, în urma unui mic ghiont, cercetătorii au trimis o scrisoare prin poștă unui eșantion aleatoriu de participanți care fuseseră de acord să-și dezvăluie istoricul de utilizare a medicamentelor, în acea scrisoare li se explicau oamenilor costurile planului de compensare curent, cele ale planului comparabil cel mai ieftin și economia pe care ar obține-o dacă ar trece de la planul curent la celălalt sugerat. Participanții din alt eșantion aleatoriu au primit, în loc de scrisoare, o broșură informativă despre Partea D. Ambele materiale expediate conțineau adresa de internet a formularului de căutare de pe site-ul Medicare și informații despre cum trebuie utilizat. Scrisorile personale pare că au înghiontit mai mulți oameni să aleagă planul cu costuri mai mici. Rata globală de schimbare a planului, între vârstnicii care au primit scrisori personale, a fost de 27 la sută - cu zece puncte procentuale peste cea a vârstnicilor care au primit broșuri. De trei ori mai mulți oameni care primiseră scrisori, comparativ cu cei care primiseră broșuri, au ales planul mai ieftin - cel menționat în scrisoare (chiar dacă procentajele la nivel global nu au depășit zece la sută). Aceste rezultate vin să confirme și alte studii care arată că oamenii comit erori atunci când trebuie să aleagă între mai mult planuri și că informațiile simple și clare pot să reducă aceste erori.

Lecția pe care ne-o dă experiența cu Partea D seamănă bine cu cea a reformei sistemului de asigurări sociale din Suedia. In situații complexe, mantra simplei maximizări a numărului de opțiuni nu este suficientă, dacă vrem o politică de acțiune

eficientă. Cu cât există mai multe variante de alegere și cu cât situația e mai complexă, cu atât devine mai important să avem o arhitectură luminată a alegerii. Ca să poată realiza o concepție sistemică ușor de folosit, arhitectul trebuie să înțeleagă cum îi poate ajuta pe Oameni. Inginerii din construcții și IT respectă o deviză de nenumărate ori confirmată de-a lungul vremii: fă totul cât mai simplu. Iar dacă o clădire trebuie să fie complicată, pentru a putea fi funcțională, atunci cel mai bine este să pui suficiente indicatoare pentru ca oamenii să se orienteze ușor. Arhitecții alegerii trebuie să țină seama de aceste învățăminte.

11

Cum facem să crească donarea de organe

Primul transplant reușit de organe a avut loc în 1954, când un bărbat i-a oferit fratelui său geamăn un rinichi. Primul transplant reușit de rinichi de la un donator decedat a avut loc opt ani mai târziu. Cum se spune, restul e istorie.

Din 1988, au fost transplantate peste 360 000 de organe, 80 la sută dintre ele provenind de la persoane decedate. Din nefericire, cererea pentru organe depășește cu mult oferta. La sfârșitul anului 2008 erau peste 97 000 de oameni pe listele df așteptare pentru organe, în majoritate rinichi, doar în Statele Unite, la nivel mondial fiind sute de mii. Mulți (poate chiar 60 la sută) vor muri înainte să le vină rândul, iar în Statele Unite, lista de așteptare se mărește într-un ritm de 12 la sută pe an[1].

Cu toate că subiectul este suficient de interesant și de important ca să merite de unul singur o carte întreagă, noi nu vom comenta decât în treacăt despre potențialul efect al unei mai bune arhitecturi a alegerii, în strădania de a spori numărul de organe disponibile pentru transplant.[1] Noi credem că niște intervenții foarte simple ar putea salva mii de vieți, în fiecare an - și în condițiile în care nu ar impune nicio sarcină suplimentară pe umerii contribuabililor.

Sursele principale de organe sunt pacienții declarați „în moarte cerebrală“ - adică au suferit o pierdere ireversibilă a tuturor funcțiilor cerebrale, dar sunt menținuți temporar în viață cu ajutorul aparatelor de respirație artificială. în Statele Unite, între 12 000 și 15 000 de potențiali donatori se află anual în această categorie, dar mai puțin de jumătate devin donatori. Pentru că fiecare donator poate fi folosit pentru nu mai puțin de trei organe, creșterea numărului cu încă 1 000 de donatori ar putea salva nu mai puțin de 3 000 de vieți. Marele obstacol în calea efortului de a creste numărul donatorilor este necesitatea de a obține consimțământul familiei. Se vede treaba că

niște reguli bune privind opțiunea implicită pot face să crească numărul de organe disponibile și astfel să ducă la salvarea unor vieți. Hai să vedem care ar fi abordările posibile.

Consimțământul explicit

în Statele Unite, majoritatea statelor din federație folosesc ceea ce se cheamă „regula consimțământului explicit", adică oamenii trebuie să ia unele măsuri concrete pentru a demonstra că doresc să fie donatori. Este limpede că mulți oameni dispuși să-și doneze organele nu ajung să parcurgă pașii necesari. Un studiu în rândul locuitorilor statului Iowa, realizat de Sheldon Kurz și Michael Saks, confirmă ideea. „Nouăzeci și șapte la sută dintre respondenți și-au exprimat susținerea de principiu față de transplant. Majorități importante au spus că ar fi interesate să-și doneze propriile organe și cele ale copiilor lor (dacă ar apărea împrejurări tragice de natură să-i facă eligibili)." Și totuși disponibilitatea declarată de a deveni donatori nu s-a tradus în inițiativa necesară. „Dintre cei care și-au exprimat susținerea, numai 43 la sută aveau bifată căsuța relevantă pe permisul de conducere. Dintre cei care au declarat că doresc personal să-și doneze organele, numai 64 la sută își bifaseră căsuța de rigoare pe permisul de conducere și numai 36 la sută semnaseră un card de donator de organe."[2]

Pe scurt, pașii concreți care trebuie parcurși pentru a fi înregistrat ca donator de organe par să-i descurajeze pe cei care altfel s-ar arăta doritori să devină donatori. Mulți americani care nu ajung să se înregistreze ca donatori de organe măcar afirmă că ar fi dispuși s-o facă. La fel ca în alte domenii, regula implicită are un impact uriaș, iar inerția exercită o puternică influență. Schimbările de arhitectură a alegerii ar ajuta la a avea siguranța că există mai multe organe disponibile, într-un mod care nu doar că ar salva vieți, dar s-ar potrivi și cu dorințele potențialilor donatori.

Prelevarea ca procedură normală

Cea mai agresivă abordare, care este mai mult decât o regulă implicită, constă în prelevare considerată ca procedură normală. în cadrul acestui regim, statul are toate drepturile asupra părților din corpul persoanelor care au murit sau se află într-o anumită stare fără speranță și poate să le

îndepărteze organele fără a cere permisiunea nimănui. Oricât de grotesc ar putea să sune, nu e imposibil de venit cu o pledoarie în favoarea prelevării normale. în teorie, ar salva vieți si ar face-o fără să încalce drepturile nimănui care ar avea vreo șansă la viață.

Deși niciun stat nu folosește la modul general această abordare, multe o aplică drept regulă în cazul corneei (care se poate transplanta pentru a le reda vederea unor pacienți orbi). în unele state, medicii legiști care efectuează o autopsie au voie să preleveze cornee fără a cere permisiune de la nimeni. Acolo unde s-a aplicat, oferta pentru transplanturi de cornee a crescut spectaculos. în statul american Georgia, de exemplu, prelevarea normală a făcut ca numărul transplanturilor corneene să crească de la 25 în 1978 la peste 1 000 în 19843. Practica larg răspândită a prelevării normale a rinichilor ar preîntâmpina, fără îndoială, mii de decese premature, dar mulți oameni ar avea obiecții față de o lege care permite statului să ia părți din corpul oamenilor, în condițiile în care ei nu și-au dat acordul prealabil să le fie luate. O asemenea abordare încalcă principiul general acceptat care spune că, în niște limite foarte largi, individul trebuie să poată să hotărască singur ce se va face cu corpul lui.

Consimțământul prezumat

O abordare care poate să treacă proba standardelor noastre libertariene este cea numită a consimțământului prezumat. Consimțământul prezumat păstrează intactă libertatea de alegere, dar se deosebește de consimțământul explicit prin aceea că schimbă regula opțiunii implicite. în cadrul acestei abordări, toți cetățenii se prezumă că ar fi donatori consensuali, dar ar avea posibilitatea să-și înregistreze voința de a nu dona organe - și fără nicio dificultate. Vrem să subliniem aspectul *fără nicio dificultate,* pentru că, cu cât e mai greu să-ți consemnezi explicit refuzul de a participa, cu atât mai puțin libertariană devine această politică. Amintește-ți că paternaliștii libertari-eni vor să impună costuri scăzute - și pe cât posibil niciun fel de costuri - în seama celor care vor să-și vadă de drumul lor, după cum consideră de cuviință. Deși consimțământul prezu-mat este, într-un anumit sens, opusul consimțământului explicit, există o similitudine esențială: în cadrul ambelor regimuri, cei care nu sunt de acord cu varianta implicită trebuie să vină și să-si declare refuzul, ca să fie scosi din schemă.

Să zicem, de dragul argumentației, că atât consimțământul explicit, cât și cel prezumat ar putea fi implementate cu tehnologie informatică de tip „un singur clic“. Mai precis, să ne imaginăm că statul ar putea contacta cu succes fiecare cetățean (și părinte de copii minori) prin e-mail, cerându-i să-și declare adeziunea sau refuzul. într-o lume de Econ-oameni, cele două politici de acțiune ar produce rezultate identice. Costurile de declarare fiind insignifiante, toată lumea ar da clic pe opțiunea preferată. Dar chiar și într-o lume în care totul se rezolvă prin-tr-un clic, opțiunea implicită va conta, dacă populația este alcătuită din Oameni.

Bineînțeles că din așa ceva se compune populația și, grație unui experiment important desfășurat de Eric Johnson și Dan Goldstein (2003), știm câte ceva despre cât de mult contează alegerea variantei implicite în acest domeniu. Folosind un sondaj online, cercetătorii i-au întrebat pe oameni, în mai multe moduri diferite, dacă ar fi dispuși să devină donatori. în situația de consimțământ explicit, participanților li s-a spus că, mutân-du-se de curând într-un alt stat unde varianta implicită este aceea de a nu dona organe, li se dă ocazia să confirme sau să-și modifice statutul de non-donator. în varianta cu consimțământ prezumat, formularea de descriere a situației a fost identică, doar că opțiunea implicită era aceea de donator. în cea de-a treia situație, cea neutră, nu se făcea referire despre nicio opțiune implicită - cetățeanul trebuie, pur și simplu, să aleagă, în toate cele trei situații, răspunsul trebuia introdus la propriu cu ajutorul unui singur clic pe mouse.

Precum probabil vă așteptați deja, varianta implicită a contat - enorm! Atunci când participant trebuiau să-și declare acceptul de a fi donatori de organe, numai 42 la sută au făcut-o. Dar când au trebuit să-și declare refuzul, 82 la sută au fost de acord să fie donatori de organe. în mod surprinzător, aproape tot atât de mulți (79 la sută) au fost de acord să fie donatori, în situația neutră.

Deși mai toate statele americane folosesc o versiune de consimțământ explicit, multe țări din Europa au adoptat o legislație a consimțământului prezumat (chiar dacă există diferențe de cost între procedurile de declarare a refuzului, care invariabil presupune un efort mai mare decât cel al unui

simplu clic). Johnson și Goldstein au analizat efectele legislației de acest fel, comparând țări care au consimțământ explicit cu țări care au consimțământ prezumat. Efectul asupra ratei de consimțământ este enorm! Ca să vă faceți o idee asupra forței regulii implicite, uitați-vă puțin la diferența dintre două țări asemănătoare, Austria și Germania. în Germania, care aplică un sistem al declarării explicite, numai doisprezece la sută dintre cetățeni și-au dat consimțământul, pe când în Austria aproape toată lumea (99 la sută) a fost de acord.

Unele complexități

Până aici, consimțământul prezumat arată formidabil de bine, dar trebuie să accentuăm faptul că această abordare nu constituie nici pe departe un panaceu. Un program care să obțină cu succes organe de la donatori decedați și să le dea mai departe primitorilor care au nevoie de transplant nu poate funcționa fără o infrastructură completă. în prezent, Spania este liderul mondial în ce privește dezvoltarea acestei infrastructuri, realizând o rată de donare de aproape 35 de donatori la un milion de oameni - comparativ cu puțin peste 20 de donatori la milion, cât avem noi în Statele Unite. Totuși rata de donare în Statele Unite este mai mare decât în multe țări cu

 consimțământ prezumat, datorită superiorității sistemului medical american în a realiza rapid corespondența dintre donatorul consensual și primitor, în a transporta organele și a efectua cu succes transplantul. Regula consimțământului implicit, așadar, nu este singurul lucru care contează. Pe de altă parte, analizele statistice atente pe care le-au făcut economiștii Abadie și Gay (2004) au dus la constatarea că, dacă toate celelalte condiții se păstrează constante, trecerea de la consimțământul explicit la cel prezumat sporește rata de donare într-o țară cu aproximativ șaisprezece la sută. Johnson și Goldstein ajung la concluzia unui efect ușor mai scăzut, dar similar. Indiferent care ar fi cifra exactă, este limpede că trecerea de Ia un sistem la celălalt ar salva mii de vieți în fiecare an.

Stabilirea efectului exact al schimbării regulii implicite este dificilă, pentru că există mari deosebiri între țări, la capitolul modului cum implementează legislația. Teoretic vorbind, Franța este o țară cu consimțământ prezumat, dar procedura normală este ca medicii să ceară permisiunea familiei donatorului și, de obicei, respectă dorința membrilor de familie. Această politică estompează distincția dintre consimțământul prezumat și cel explicit.

Totuși regula implicită continuă să conteze. în Statele Unite, dacă nu există un card de donator explicit, pe care familia să-1 poată vedea, cam în jumătate din cazuri familia respinge solicitarea de donare. Această rată de refuz este mult mai scăzută decât în țările cu reguli de consimțământ prezumat, cu toate că, de obicei, nu există o evidentă oficială a dorințelor donato-rilor. în Spania, rata este de vreo 20 la sută, iar în Franța, de vreo 30 la sută[4]. Ca să citățm un fragment dintr-un raport: „Rudele pot să fie abordate într-un mod mult diferit, atunci când se presupune că tăcerea celui decedat ar indica decizia de a dona, decât atunci când se prezumă că indică decizia de a nu dona. Un sistem bazat pe consimțământul prezumat permite organizațiilor de procurare a organelor și personalului spitalicesc să abordeze familia ca pe rude ale unui donator, mai degrabă decât ca pe rudele ale unui non-donator. Această translatare ar putea face mai ușoară acceptarea de către familie a donării de organe“*.

Obligația de a alege

Situația în care decizia familiei prevalează în fața consimțământului „prezumat“ al donatorilor este doar una dintre problemele acestei abordări. O alta este aceea că ridică probleme de convingere a electoratului care îi votează pe politicieni. Nu puțini oameni obiectează în fața ideii de „prezumție“, când este vorba despre o asemenea chestiune sensibilă.
Din toate aceste motive, noi credem că arhitectura alegerii cu cele mai mari șanse, în materie de donare a organelor, este cea a obligației de a alege.

Alegerea obligatorie poate fi implementată printr-o simplă adăugire la sistemul de obținere a permisului auto, așa cum este el folosit în multe state americane. într-un regim de alegere obligatorie, reînnoirea permisului de conducere va fi însoțită de cerința ca solicitantul să bifeze obligatoriu

căsuța care corespunde preferinței sale, adică dacă vrea sau nu să fie donator de organe. Cererea de eliberare a permisului nu va fi acceptată decât dacă una dintre căsuțe a fost bifată. în 2008, statul Illinois a adoptat o variantă a acestei proceduri. Când solicitanții se duc să-și facă fotografia pentru noul permis, sunt întrebați dacă vor să fie donatori. în caz că sunt de acord, li se reamintește că membrii familiei nu vor avea voie să treacă peste dorința lor și sunt încă o dată întrebați dacă își păstrează opțiunea. Primele rezultate ale acestui program par să fie extrem de încurajatoare.

Norme

Noi sperăm ca tot mai multe state să urmeze exemplul celor din Illinois, în a adopta alegerea obligatorie, în temeiul faptului că este cel mai probabil să salveze multe vieți, în același timp în care nu încalcă libertatea. Dar chiar și în cadrul unui sistem bazat pe consimțământul explicit, statele ar putea lua câteva măsuri simple care să facă foarte mult bine. înainte să adopte alegerea obligatorie, Illinois implementase un plan de stimulare a înregistrării ca donator, care demonstra o extraordinară înțelegere intuitivă a arhitecturii alegerii.

Elementul-cheie al planului a fost înființarea registrului de evidență a donatorilor consensuali, în 2006, care a ajutat la atragerea a peste patru milioane de donatori înregistrați până la sfârșitul 2008. O caracteristică importantă a sistemului de înregistrare este aceea că, după ce o persoană își exprimă acordul, la momentul prelevării efective nu mai este necesar un acord suplimentar din partea familiei. (Această condiție se păstrează în noul sistem de alegere obligatorie.) Sub regimul anterior din Illinois, unicul mod în care te puteai asigura că dorința

ta va fi respectată de familie, era prin a semna un card de donator sau prin a depune o declarație semnată de doi martori. Registrul de evidență a donatorilor consensuali a redus foarte mult costul exprimării consimțământului, permițând oamenilor să se înregistreze online.

Noi credem că pagina de internet (vezi figura 11.1) folosită pentru a atrage donatori este un excelent exemplu de înghiontire

I am. f

Donate life Illinois -crin» : . ritr-r i

;■ n-.-. ■ ••• . nov organ/tissue donor registry

Register today and tv n rrs l.r-.*

KagHtrr TOPAVItt j About th. Campaign j t.eoU Hr.. | Join th« Worfcptoco Campaign | Join th« Campua C.mp.lqn | Partnara

I am. Arc yc aware?

There are more than 97,000 peop'e wa bng ’or l>*csav>ng transplants nationwide?

More than 4,700 men. women, and children from Illinois orc on the organ transplant waiting Ost’

I am. [1] part of the community?

87% of Adults In Illinois feel that registering as an organ donor is the right thmq to do.

60% of adults in Illinois are registered organ and tissue donors.

I am. Arc you committed to saving lives?

Donating your organs provides lifesaving cures and can save and help more than 25 lives

Illinois' new organ donor registry will ensure that individuals' life gtvmg donation wishes arc fulfilled and will help save hundreds of more lives each year.

Join our online go j community

Visit the I am GO|

Arc yo i? blog

Ter campaign news, e< er.tr. o.pert commentât », personal features 5 mote[2]

Read our Illinois GO| 'Donor Diaries'

To date, more than

2.7 million Illinoisans have registered their decision} to donate life!

eficientă. în primul rând, autoritățile statului subliniază importanța problemei generale (97 000 de oameni pe liste de așteptare), după care o aduc la propriu acasă (4 700 dintre cei 97 000 sunt din Illinois). în al doilea rând, normele sociale sunt puse nemijlocit în joc, într-un mod care valorifică forța influențelor sociale: „87 la sută dintre locuitorii adulți ai statului Illinois consideră că e de datoria lor să se înregistreze ca donatori de organe“ și „60 la sută dintre locuitorii adulți ai statului Illinois sunt înregistrați“. Amintește-ți că oamenilor le place să facă ceea ce majoritatea crede că este bine și corect; mai amintește-ți și că oamenilor le place să facă ceea ce majoritatea face efectiv. Statul mobilizează normele existente în direcția alegerii care poate salva vieți - și o face fără să aplice coerciție asupra nimănui. în al treilea rând, există legături spre MySpace, unde oamenii pot să semnaleze că sunt cetățeni implicați. în contextul protecției mediului, oamenii fac adeseori ceea ce cred că este corect, în parte pentru că știu că alții îi vor vedea efectiv acționând asa cum consideră ei că este bine. Același lucru s-ar putea să fie valabil și în cazul donării de organe.

Site-ul salvează aproape sigur un număr însemnat de vieți, iar combinația dintre existența site-ului și planul de alegere obligatorie oferă două excelente modele de urmat și pentru alte autorități statale.

Să salvăm planeta

în ultimele decenii, guvernele din întreaga lume au luat măsuri ferme, chiar agresive, pentru a proteja mediul natural. Preocupate de poluarea aerului și a apei, de răspândirea pesticidelor și a chimicalelor toxice, precum și de pierderea speciilor aflate în pericol de dispariție, guvernele au pus la bătaie

resurse însemnate, în speranța de a contribui la îmbunătățirea sănătății și de a diminua efectele dăunătoare pe care activitățile omului le au asupra naturii și a zonelor virgine. Multe dintre măsuri au făcut foarte mult bine; eforturile de a reduce poluarea aerului au preîntâmpinat sute de mii de decese premature, precum și milioane de îmbolnăviri. Dar multe dintre strădaniile de reglementare au fost costisitoare și au risipit inutil o mulțime de resurse, iar unele n-au făcut decât să agraveze tocmai problemele pe care ar fi trebuit să le rezolve. Măsurile agresive de control asupra noilor surse de poluare a aerului, spre exemplu, pot să prelungească existența celor vechi și foarte poluante, ceea ce duce la creșterea gradului de poluare, cel puțin pe termen scurt.

în ultimii ani, accentul s-a mutat pe problemele de mediu la nivel international, cum ar fi subtierea stratului de ozon, con-trolate printr-o serie de acorduri internaționale, una dintre reușite fiind interzicerea substanțelor chimice care distrug ozonul. Dar, mai presus de orice, atenția opiniei publice se concentrează pe schimbările climatice, care nu fac încă obiectul unor măsuri efective de control internațional și despre care vom avea câteva lucruri de spus aici. Ar putea ghionturile și o mai bună arhitectură a alegerii să reducă emisia de gaze cu efect de seră? Categoric, da. Vom schița câteva posibilități promițătoare.

în majoritatea timpului, guvernele care caută să protejeze mediul și să țină sub control efectele nocive ale poluării au mers mult dincolo de un simplu ghiont, iar măsurile luate nu au fost libertariene. în acest domeniu, libertatea de alegere nu a fost nici pe departe principiul călăuzitor. Autoritățile reglementatoare au ales, în multe cazuri, un gen de legiuire prin comandă și control, care respinge în totalitate ideea de opțiuni și piețe libere, nelăsând deloc flexibilitate oamenilor în promovarea obiectivelor de mediu. Reglementarea prin comandă și control are uneori ca rezultat normative tehnologice obligatorii, prin care guvernul efectiv impune tehnologiile propice mediului natural pe care el le preferă - convertoarele catalitice pentru automobile sunt doar un exemplu în acest sens.

Mai degrabă însă, autoritățile guvernamentale nu specifică tehnologiile, ci impune reduceri la toate nivelurile ale emisiilor poluante. Ar putea spune, de exemplu, că într-un interval de zece ani, toate noile automobile trebuie să

emită cu 90 la sută mai puțin monoxid de carbon, în medie, față de momentul actual sau că toate uzinele electrice trebuie să se mențină sub anumite niveluri în ce privește emisia dioxidului de sulf. Sau guvernul ar putea stabili un anumit standard național de calitate a aerului ambiant, obligând toate diviziunile teritori-al-administrative să se conformeze până la o anumită dată și să nu permită ca gradul de poluare să depășească standardul respectiv (decât, poate, cu foarte rare excepții).

în multe țări, limitarea la nivel național a emisiilor pe care le pot atinge sursele majore de poluare a fost mai degrabă regula decât excepția. Aceste limitări s-au dovedit uneori eficace: aerul e mult mai curat decât era în 1970. Filosofic vorbind însă, ele arată deranjant de similare planurilor cincinale după model sovietic, în care birocrația de stat anunță că milioane de oameni trebuie să-și schimbe comportamentul în următorii cinci ani. Câteodată, oamenii chiar se schimbă, dar câteodată, nu - sau costurile introducerii schimbărilor se dovedesc a fi neașteptat de mari, iar birocrații trebuie să se întoarcă la muncă. Dacă obiectivul este protejarea mediului, oare o bună arhitectură a alegerii n-ar putea fi de ajutor?

Suntem cu toții mai mult decât conștienți că, pentru problemele de mediu, niște simple ghionturi delicate pot părea ridicol de inadecvate - cumva ca încercarea de a prinde un leu cu o capcană de șoareci. Când aerul sau apa sunt prea poluate, teoria standard spune că este din cauză că cei care poluează impun „externalități“ (adică efecte nocive) asupra celor care respiră sau beau apă. Până și libertarienii tind să fie de acord că, atunci când sunt prezente externalități, doar piețele nu pot ajunge la cele mai bune rezultate. Cei care poluează (adică noi toți) nu plătesc în totalitate pentru daunele pe care le aduc mediului, iar celor care sunt afectați de poluare (din nou, e vorba, practic, despre noi toți) le lipsesc, de regulă, metodele fezabile de a negocia cu poluatorii pentru a-i determina să-și asume consecințele actelor lor. Oamenii care cred cu tărie în libertatea de

 alegere sunt perfect conștienți că, atunci când „costurile de tranzacție“ (termenul de specialitate folosit pentru a desemna costurile încheierii de bună voie a unui acord sau contract) sunt mari, s-ar putea să nu existe nicio cale de a evita intervenția statului, într-o formă sau alta, inclusiv coercitivă.

Când oamenii nu sunt în măsură să intre de bunăvoie într-un acord, majoritatea libertarienilor înclină să accepte ideea că statul s-ar putea să fie nevoit să intervină.

în acest punct ne este de folos să ne gândim la mediul natural ca la rezultatul unui sistem global de arhitectură a alegerii, în care deciziile se iau de către tot felul de participanți, de la

consumatori la companiile mari și la guverne. Piețele sunt o parte importantă a acestui sistem și, cu toate marile lor calități, au în față două probleme care contribuie la exacerbarea riscurilor de mediu. în primul rând, stimulentele nu sunt corespunzător aliniate. Dacă vei avea un comportament dăunător pentru mediu în anul următor, prin alegerile de consum pe care le faci, probabil că nu vei plăti nimic în contul daunelor aduse mediului din cauza acțiunilor tale. Este ceea ce se cheamă adeseori „tragedia bunurilor comune". Fiecare proprietar al unei ferme de vaci are tot interesul să-și mărească șeptelul, pentru că obține beneficiile pe care le aduc vacile mai multe, în timp ce nu suportă decât o mică parte dintre costuri, dar, la nivel colectiv, vacile distrug pășunea. Fermierii din zootehnie trebuie să găsească un mod de a evita această tragedie, eventual printr-un acord de limitare a numărului de vaci pe care are voie fiecare să-1 adauge. Probleme similare afectează și industria pescuitului, iar toate împreună ne ajută să ne explicăm mai bine poluarea aerului și problema schimbărilor climatice.

Cea de-a doua problemă care contribuie la poluarea excesivă este că oamenii nu primesc feedback privind consecințele pentru mediu ale acțiunilor lor. Dacă prin felul în care utilizezi energia electrică produce poluarea aerului sau a apei, este puțin probabil ca tu să știi sau să ții cont de acest fapt la dimensiunea lui reală - cu siguranță, nu în mod continuu. Chiar dacă știi că există o legătură, probabil că nu este un factor predominant în determinarea comportamentului tău. Cei care dau drumul la aerul condiționat și îl lasă să meargă întruna câteva săptămâni la rând e foarte puțin probabil să se gândească, în fiecare clipă sau chiar și în fiecare zi, la toate costurile personale și sociale ale acestui gest. Vom începe, așadar, discuția noastră despre problemele de protecția mediului cu aceste două aspecte de arhitectură a alegerii: motivația și feedbackul.

Stimulente mai bune

Atunci când stimulentele sunt prost aliniate, se cuvine ca statul să încerce să remedieze situația prin realinierea lor. în domeniul protecției mediului, au fost propuse două abordări de ordin general. Prima constă în a impune taxe sau penalități celor care poluează. în domeniul schimbărilor climatice, cel mai simplu exemplu este cel al taxei pe emisiile de gaze cu efect de seră, în favoarea căreia se pronunță mulți activiști ecologiști (dar și economiști). A doua abordare constă în ceea ce se numește sistemul de plafonare și comercializare a certificatelor pentru emisii de carbon sau, mai scurt, „sistemul certificatelor verzi". în cadrul acestor sisteme, celor care poluează li se dau (sau li se vând) „drepturi" de a polua într-o anumită cantitate („plafon"), după care drepturile respective se tranzacționează pe o piață. Majoritatea specialiștilor este de părere că asemenea sisteme pe bază de stimulente ar trebui, de obicei, să ia locul reglementării prin comandă și control. Suntem de acord. Abordările pe bază de stimulente sunt mai eficiente și mai eficace, plus că sporesc libertatea de alegere[1].

Recunoaștem deschis că propunerile de acest fel nu sunt originale, dar faptul că suntem de acord cu majoritatea economiștilor în această chestiune nu pare să fie un motiv suficient ca să respingem ideea! (Vom oferi mai jos câteva considerații comportamentale care înglobează faptul că agenții economici sunt Oameni.) Mai mult decât atât, noi credem că, în ciuda aspectelor sale coercitive, această abordare fundamentală este, într-un anumit sens, rudă apropiată a paternalismului libertarian, pentru că oamenii pot evita să plătească taxa, dacă nu dau naștere la poluare. în special când facem comparația cu sistemele de comandă și control, stimulentele economice au un puternic element libertarian. Libertatea este mult mai mare atunci când oamenilor li se spune: „Puteți continua să aveți aceleași comportament, câtă vreme plătiți pentru daunele sociale pe care acesta le provoacă", și nu: „Trebuie să vă purtați exact așa cum spune guvernul". Firmele preferă de departe sistemele de plafonare și comercializare, comenzilor rigide venite dinspre guvern, pentru că asemenea sisteme permit mai multă libertate și comportă mai puține costuri. Dacă un poluator vrea să-și sporească volumul de activitate și, deci, gradul de poluare, nu este blocat în totalitate. El poate să cumpere un certificat de autorizare a

plusului de emisii poluante de pe piața liberă. Presupunând că gazele cu efect de seră urmează să fie reglementate, multe companii au susținut un sistem de plafonare și comercializare tocmai din acest motiv. Iar dacă se dorește ca problema schimbărilor climatice să fie abordată la modul serios, strategia supremă se va baza pe stimulente, și nu pe comandă și control.

în multe cazuri, abordarea cea mai bună în ce privește poluarea este impunerea unei taxe pe comportamentul dăunător, lăsând apoi forțele pieței să determine reacția la costul majorat. Prețul acelui bun care dăunează mediului va creste, iar consumul va scădea. Multe națiuni europene recunosc pertinența acestui fapt. Firește, niciunuia dintre noi nu-i plac taxele. Dar creșterea taxei pe benzină, de exemplu, îi va determina, în cele din urmă, pe șoferi să cumpere mașini cu consum mai eficient de combustibil, să conducă mai puțin sau și una, și alta. Ca urmare, emisiile de bioxid de carbon, care contribuie cel mai mult la încălzirea globală, vor începe să scadă. Iar dacă taxele pe benzină ar fi majorate, producătorii de automobile ar avea destule stimulente să dezvolte noi tehnologii cu care să satisfacă cererea de mașini mai eficiente din punctul de vedere al consumului de combustibil. în Europa, spre deosebire de Statele Unite, s-a manifestat un interes considerabil față de utilizarea „taxelor verzi“.

Alternativa sistemului de plafonare și comercializare este similară în spirit și abordare. în contextul poluării, oamenii care își reduc nivelul de poluare dincolo de un anumit prag specificat au voie să-și vândă pe bani „drepturile de emisii poluante“. Dintr-o singură lovitură, acest sistem creează factori descurajatori ai poluării, cu bază de piață, și factori încurajatori ai controlului poluării, de asemenea cu bază de piață. Totodată, un asemenea sistem recompensează, nu pedepsește, inovarea tehnologică în domeniul controlului poluării și o face cu ajutorul pieței private. Sistemele de comercializare, întemeiate pe principiile pieței, se dovedesc din ce în ce mai populare la nivel internațional. Protocolul Kyoto, menit să controleze emisiile gazelor cu efect de seră, conține un mecanism de tranzacționare special creat să diminueze costul reducerilor de emisii[2].

Uniunea Europeană s-a arătat extrem de interesată de problema schimbărilor climatice și multe dintre statele UE contrastează cu Statele Unite în ceea ce privește preocuparea și comportamentul în această situație. Și, într-adevăr, UE și-a creat un program ambițios: sistemul de comercializare a certificatelor de emisii poluante (Emissions Trading System - ETS), care acoperă circa 40 la sută dintre emisiile de gaze cu efect de seră din Uniunea Europeană. Inițial destinat să ajute țările UE să îndeplinească cerința din Protocolul Kyoto, sistemul este unul de plafonare și tranzacționare în care industriilor li se alocă niște cote fixe de emisii poluante, prin intermediul unor planuri naționale de alocare pentru fiecare țară̆s. Pentru fiecare tonă de bioxid de carbon emisă anual se cedează obligatoriu o cotă*. Cotele se fixează pe perioade multianuale denumite intervale de comercializare; prima perioadă de comercializare a fost între 2005 și 2007, iar cea de-a doua va continua până în 2012^. Sectoarele de activitate acoperite la ora actuală sunt energia, mineralele (sticlă, ceramică, ciment), metalurgia feroasă, hârtia și pasta de hârtie[6].

Sistemul ETS a avut un succes cel puțin modest până acum: creșterea cantităților de emisii verificate, ajustată cu pătrunderea de noi instalații, a fost de numai 0,3 la sută între 2005 și 2006, în timp ce creșterea produsului intern brut al Uniunii Europene a fost de trei la sută. în 2006, instalațiile din UE erau conforme cu legislația în proporție de 99 la sută[7]. S-a estimat că aplicarea ETS a determinat o reducere a cantității de bioxid de carbon cu 50-100 de megatone pe an, adică echivalentul unei atenuări cu 2,5-5 la sută, ceea ce înseamnă mult, mult mai puțin decât necesarul și decât s-a dorit - dar este, cu siguranță, un început.

Asemenea sisteme pe bază de stimulente, inclusiv ETS, nu s-au ridicat întotdeauna la înălțimea așteptărilor și nu întotdeauna au câștigat susținere politică - în parte, credem noi, pentru că fac să fie transparente costurile de curățare a mediului. Anunțarea unei noi norme de eficientă a combustibilului >

sună înșelător de „gratis“, pe când impunerea unei taxe pe amprenta de carbon sună costisitor, chiar dacă în realitate e un mod mai ieftin de atingere a aceluiași obiectiv. O soluție la problema politică pe care o ridică trecerea

prin parlament a legislației de acest fel ar fi prin recursul la un pic de contabilitate mintală. De exemplu, veniturile din taxa pe emisiile de carbon ar putea fi „împerecheate“ cu o reducere a impozitului pe veniturile persoanelor fizice, cu finanțarea asigurărilor sociale și a celor de sănătate sau cu introducerea asigurărilor de sănătate universale. în mod similar, „drepturile“ de a polua, în cadrul unui sistem de plafonare și comercializare, pot fi scoase la licitație, iar veniturile astfel obținute, folosite în același mod. Această corelare a costurilor cu beneficiile ar putea îndulci pilula amară.

In Statele Unite, cel mai spectaculos program de stimulente economice poate fi găsit în amendamentele din 1990 la legea aerului curat. Promovată intens de președintele George H.W. Bush și susținută atât de republicani, cât și de democrați, legea se bazează pe un sistem de comercializare a emisiilor poluante, pentru controlul depunerilor acide („ploaie acidă“). într-adevăr, mare parte din America corporatistă era dispusă să accepte sistemul, în temeiul faptului că posibilitatea de a tranzacționa drepturi de emisii poluante avea să scadă costurile. Odată cu acest program, Congresul a luat o decizie specifică privind „plafonul“ sau „limita maximă“ - în termenii unui nivel agregat al emisiilor - pentru substanțele poluante care produc depuneri acide. Celor care poluează li se permite în mod explicit să-și tranzacționeze volumele de emisii permise. Deoarece reducerea poluării poate fi transformată în bani gheață, există un stimulent puternic în favoarea comportamentului benefic mediului natural.

Programul depunerilor acide s-a dovedit o mare reușită[8]. Conformarea a fost aproape perfectă. S-a produs un număr considerabil de tranzacții, luând naștere, așa cum se anticipase, o piață eficace a permiselor de poluare. De la legiferarea programului, prețul de transport al cărbunelui s-a redus drastic, datorită dereglementării, iar programul s-a dovedit apt să gestioneze această surpriză, permisele tranzacționându-se la un preț mai scăzut decât așteptările. Comparativ cu un sistem de comandă si control, mecanismul de tranzacționare se estimea-ză că a economisit 357 de milioane de dolari pe an, în primii cinci ani de aplicare. Pentru primii 20 de ani, se previziona ca mecanismul să aducă economii de 2,28 miliarde de dolari anual, la un total general de peste 20 de miliarde.

într-adevăr, ar fi corect să spunem că programul pentru depuneri acide se clasează printre cele mai spectaculoase povești de succes, în toată istoria americană a reglementărilor privind protecția mediului. Pentru că programul a avut costuri atât de reduse față de previziunile inițiale, indicatorul cost-bene-ficiu pare să fie deosebit de bun: costurile de conformare se ridică la 870 de milioane de dolari, comparativ cu o valoare anuală a beneficiilor care variază între 12 și 78 de miliarde - inclusiv reducerea cu aproape 10 000 a deceselor premature și cu peste 14500 a cazurilor de bronșită cronică.

Ar fi perfect rezonabil să sperăm că, în privința gazelor cu efect de seră, multe țări vor apela fie la taxarea amprentei de carbon, fie (cel mai probabil) la modelul de tranzacționare a permiselor pentru depunerile acide, folosind stimulente economice de reducere a emisiilor agregate. într-adevăr, s-a acordat deja multă atenție posibilității de creare a unor piețe mondiale pentru drepturile de emisii cu efect de seră, plafonarea aplicându-se asupra emisiilor globale?. Un avantaj crucial al acestui sistem ar fi garanția că reducerile vor fi făcute de cei care pot face acest lucru cel mai ieftin - și că firmele care au realmente nevoie de permise pentru emisii poluante vor plăti altora, probabil în mod deosebit celor din țările sărace, care ar prefera să aibă bani.

Feedback si informaţie

> •

Deși credem că pasul cel mai important în abordarea problemelor de mediu constă în a stabili corect prețurile (adică stimulentele), ne dăm seama că ar fi o abordare dificilă din punct de vedere politic. Atunci când alegătorii se plâng de prețul ridicat al benzinei, e greu ca politicienii să facă front comun în spatele unei soluții care majorează acest preț. Unul dintre motivele esențiale este că nu se văd costurile poluării, pe când prețul la pompă sare imediat în ochi. Așadar, noi sugerăm ca, pe lângă efortul de a stabili corect prețurile (sau în timp ce așteptăm să apară curajul politic de a stabili corect prețurile), să mai facem câțiva pași din aceeași categorie motivațională a ghionturilor și care ne-ar putea ajuta să reducem problema în moduri mai ușor de digerat politic.

Un pas important și extrem de libertär ar fi o îmbunătățire a procesului de feedback spre consumatori, printr-o informare mai bună și mai transparentă. Strategiile de acest fel pot îmbunătăți funcționarea piețelor și a organismelor guvernamentale deopotrivă și, în plus, sunt mult mai puțin costisitoare și mai puțin intruzive decât metodele bazate pe comandă și control pe care le-au preferat până acum, în atât de mult cazuri, parlamentele naționale. Firește, mulți militanți ecologiști se tem că simpla transparență nu va realiza mare lucru. Posibil să aibă dreptate, dar informația se dovedește, uneori, un factor de motivare surprinzător de puternic.

în toată lumea, transparența este folosită ca instrument de reglementare. în Statele Unite, mesajele obligatorii legate de riscurile fumatului, instituite prima oară în 1965 și modificate în 1969 și 1984, reprezintă probabil cel mai cunoscut exemplu de politică a transparenței. Administrația pentru Alimente și Medicamente păstrează de mult timp o politică a obligativității în ce privește menționarea explicită a riscurilor pe produsele farmaceutice. Agenția pentru Protecția Mediului (EPA) a făcut la fel în ceea ce privește pesticidele și azbestul. înainte de scoaterea din uz a substanțelor chimice cu efect distrugător asupra stratului de ozon, era obligatorie etichetarea de avertisment a produselor care conțineau asemenea substanțe. Congresul impune inscripționarea unor avertismente pe produsele care conțin zaharină. Sub președintele Reagan, în niciun caz vreun fan al reglementării, Administrația pentru Sănătate și Securitate

în Muncă a emis un act normativ privind comunicarea riscurilor ocupaționale. Toți angajatorii trebuie să adopte un asemenea program - inclusiv demersuri de instruire individuală - și să-i informeze pe angajați în legătură cu riscurile de acest fel. Normativul comunicării riscurilor ocupaționale a favorizat transformarea mediului profesional într-unul semnificativ mai sigur și, pe lângă faptul că a făcut obligatorie transparența din partea angajatorului, a reușit acest lucru fără a-1 obliga pe angajator să-și modifice în niciun fel comportamentul.

Unele reglementări privind transparența sunt menite să declanșeze niște mecanisme politice, mai degrabă decât mecanisme de piață; aici, obiectivul

nu este acela de a le oferi consumatorilor feedback despre deciziile lor, ci de a-i informa pe alegători și pe reprezentanții lor. în dreptul american, cel mai faimos asemenea act normativ este legea națională privind politica de protecție a mediului, intrată în vigoare în anul 1972. Scopul principal al legii este acela de a obliga autoritățile guvernamentale să strângă și să dea publicității informații legate de protecția mediului înainte de a merge mai departe cu orice proiect care are un efect major asupra mediului natural. Rostul transparentizării de acest fel este să activeze mecanisme politice de siguranță, provenite din evaluările proprii ale guvernanților, odată ce efectele de mediu au devenit clare, sau din presiunile exercitate de opinia publică, după ce oamenii au aflat despre aceste efecte. Ideea de la baza legii este aceea că, dacă publicul începe să se enerveze, guvernul va fi presat să dea o oarecare greutate efectelor de mediu, dar dacă reacția publicului este să caște plictisit în fața informațiilor prezentate, guvernul se va simți justificat să nu facă nimic. Multe țări au adoptat o legislație similară, impunând o evaluare atentă a consecințelor pe care direcțiile de acțiune propuse le vor avea asupra mediului.

O importantă poveste de succes pentru cerințele de transparență este legea privind dreptul comunității la informare în cazul situațiilor de urgență, votată în Congresul Statelor Unite în 1986, după dezastrul cu reactorul nuclear din Ucraina[10]. Inițial, o măsură modestă și necontroversată, legea nu era menită să aducă prin sine beneficii pentru mediu, ci era un demers esențialmente contabil, ca să ajute Agenția pentru Protecția Mediului să-și facă o idee despre ce se întâmplă. Legea s-a dovedit a fi mult mai mult decât atât. De fapt, cerința transparenței, materializată prin Registrul Descărcărilor Toxice, se prea poate să fie cea mai lipsită de ambiguitate poveste de succes din toată istoria legislației pentru protecția mediului.

Pentru crearea Registrului Descărcărilor Toxice, firmele și persoanele fizice trebuie să comunice autorităților naționale cantitățile de substanțe chimice potențial periculoase care au fost depozitate sau descărcate în mediul natural. Informația este disponibilă fără restricții pe site-ul Agenției pentru Protecția Mediului, unde oricine poate s-o consulte. Peste 23 000 de agenți economici comunică în prezent informații detaliate despre mai mult

de 650 de substanțe chimice, acoperind aproape două milioane de tone de deșeuri sau alte tipuri de descărcări, în interiorul și în exteriorul perimetrului de activitate. Cei care utilizează chimicale periculoase trebuie de asemenea să comunice departamentelor locale de pompieri amplasamentele, tipurile și cantitățile de chimicale depozitate. Și trebuie să ofere informații despre potențialele consecințe adverse asupra sănătății.

Surprinzător este faptul că, fără a impune vreo schimbare comportamentală, această lege a avut efecte benefice uriașe, accelerând ritmul de reducere a descărcărilor toxice de pe tot teritoriul Statelor Unite[11]. Această consecință neașteptată sugerează că, prin ele însele, cerințele privind comunicarea

transparentă s-ar putea să aibă capacitatea de a produce reduceri semnificative ale emisiilor poluante'. (Vom vedea imediat cum ar putea fi repetat succesul Registrului Descărcărilor Toxice, în contextul schimbărilor climatice.) Se folosesc liste similare și în alte domenii ale protecției mediului, și în alte țări, cum ar fi curățenia si reciclarea stațiunilor de litoral italiene si un index climatic pentru municipalitățile suedeze.

De ce a avut Registrul Descărcărilor Toxice niște efecte atât de benefice? Care e motivul exact? în primul rând, și foarte important, organizațiile activiștilor ecologiști și massmedia, în general, au tendința să-i ia în vizor pe cei care produc cele mai grave prejudicii împotriva mediului, alcătuind un soi de „listă neagră a mediului“[12]. Iată un exemplu bun de ghiont social. Niciunei firme nu-i convine să fie pe lista Registrului Descărcărilor Toxice. Publicitatea negativă poate avea consecințe dintre cele mai neplăcute, inclusiv scăderea prețului acțiunilor pe piața bursieră[1^]. Firmele care ajung pe listă e cel mai probabil să ia măsuri pentru a-și reduce emisiile poluante. Și, mai mult, sunt motivate să se asigure că nu vor ajunge pe listă. Rezultatul? Un soi de competiție în care companiile pun în practică măsuri din ce în ce mai eficace pentru a evita să apară drept factori semnificativi de contribuție la poluarea toxică. Dacă firmele au putința să-și reducă emisiile în condiții de cost scăzut, atunci o vor face, pur și simplu pentru a se feri de publicitatea negativă și de prejudiciile pe care aceasta le poate aduce.

* Un articol semnat de Ginger Zhe Jin și Phillip Leslie (2003) documentează o constatare similară în privința localurilor de alimentație publică. în 1998, autoritățile din districtul Los Angeles au introdus un sistem de clasificare a condițiilor de igienă, sub forma unui card care trebuia afișat la vedereîn vitrina fiecărui local. Cercetătorii au constatat că, în urma introducerii cârdurilor de clasificare, scorurile obținute de localuri la vizitele inspectorilor s-au îmbunătăpt, atenția acordată de consumatori igienei din localuri a crescut, iar numărul spitalizărilor din cauza îmbolnăvirilor alimentare a scăzut (n.a.).

Având acest exemplu în minte, putem schița acum un ghiont inițial și cu costuri scăzute pentru problema schimbărilor climatice. Guvernele mai multor țări ar trebui să creeze un Registru al Gazelor cu Efect de Seră (Greenhouse Gas Inventory - GGI), impunându-le celor care produc emisiile cele mai semnificative să facă publice informațiile relevante. Baza de date GGI ar permite oamenilor să vadă care sunt diversele surse de asemenea gaze, din țara respectivă, și să urmărească în timp evoluția lor. Văzând lista, autoritățile ar putea reacționa prin considerarea unor măsuri legislative. După toate probabilitățile, grupurile interesate, inclusiv cele de presă, ar atrage atenția asupra celor care emit cele mai mari cantități de asemenea gaze. Pentru că problema schimbărilor climatice este la ordinea zilei, ne-am putea foarte bine aștepta ca un Registru al Gazelor cu Efect de Seră să aibă același efect benefic ca Registrul Descărcărilor Toxice. Fără îndoială, o inventariere de acest fel e foarte posibil să nu producă, de una singură, niște schimbări monumentale. Dar un asemenea ghiont n-ar fi delc costisitor și e aproape sigur că ar da măcar o mână de ajutor.

Ar putea fi adoptate și alte inițiative de transparentizare informațiilor. începând cu 1975, Congresul a impus ca toate automobilele noi să îndeplinească anumite standarde de economisire a combustibilului. O foarte utilă cerință de transparență a informației, care a însoțit obligația de a respecta standardul de eficiență, era destinată să promoveze concurența, impunând companiilor producătoare să afișeze cu caractere mari, perfect vizibile, economia de combustibil la care cumpărătorii se pot aștepta pentru fiecare mașină (vezi figura 12.1).

Dar ce înseamnă, mai precis, cifrele indicate pe etichetă? Pentru cei mai mulți dintre noi, răspunsul nu este chiar atât de evident. Scopul promovării concurenței ar putea fi realizat cu mult mai multă eficacitate dacă datele despre milele parcurse

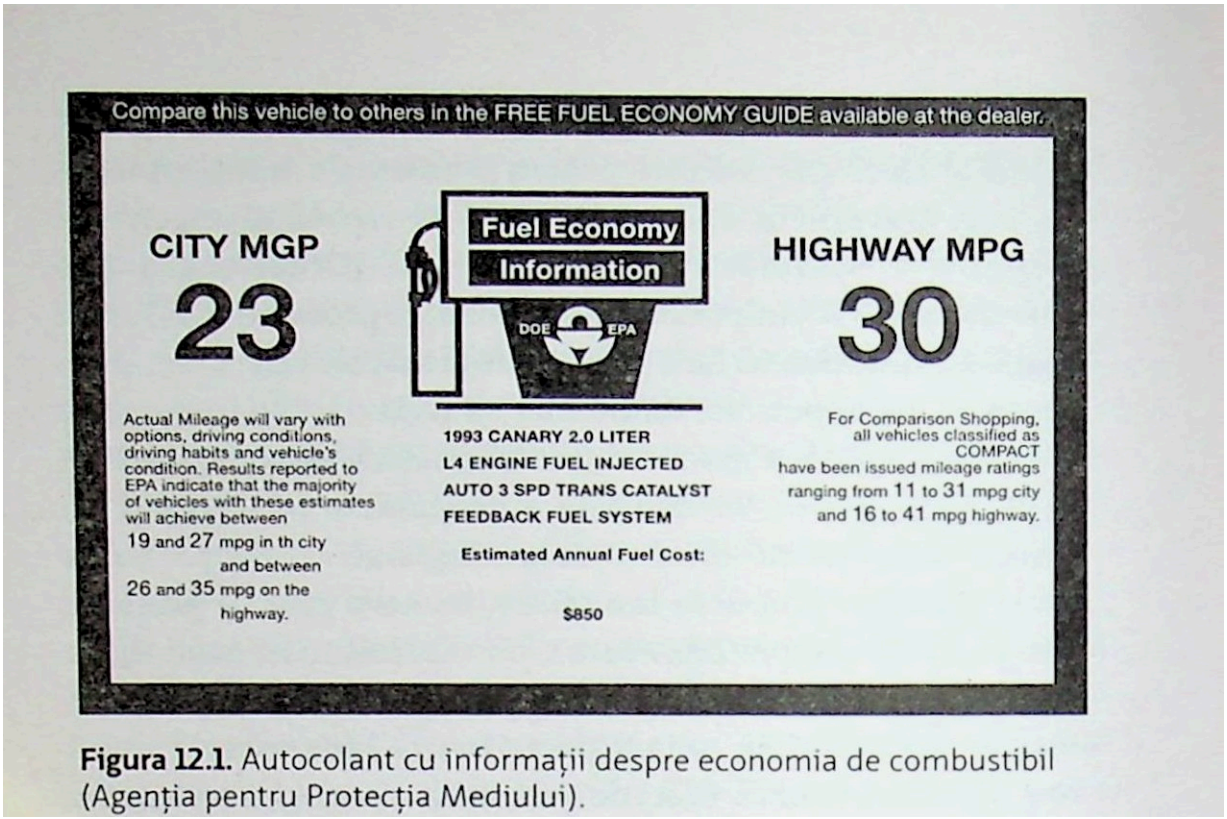


Figura 12.1. Autocolant cu informații despre economia de combustibil (Agenția pentru Protecția Mediului).

cu un galon de benzină ar fi transformate în bani, rezolvând problema legăturii dintre cost și beneficiu. De fapt, Agenția pentru Protecția Mediului a început să-și revizuiască structura etichetei pentru economia de combustibil, tocmai ca să scoată în evidență costul anual estimat, precum și metodologia pentru stabilirea valorii acestui cost. Noua etichetă indică în mod sugestiv și unde anume se încadrează autovehiculul respectiv, din punctul de vedere al consumului de carburant, față de celelalte mașini din aceeași categorie de putere (vezi figura 12.2). Reglementările cu pricina intră în vigoare începând cu modelele de autovehicule ale anului 2008.

Nu putem decât să aplaudăm noile etichete, deși credem că ar putea fi încă și mai edificatoare, dacă ar face calculul unei valori pe cinci ani pentru banii cheltuiți pe combustibil. Imaginați-vă eticheta de pe un Hummer! încă

și mai bine ar fi să se expună aceste cifre în partea din spate a mașinii, unde să

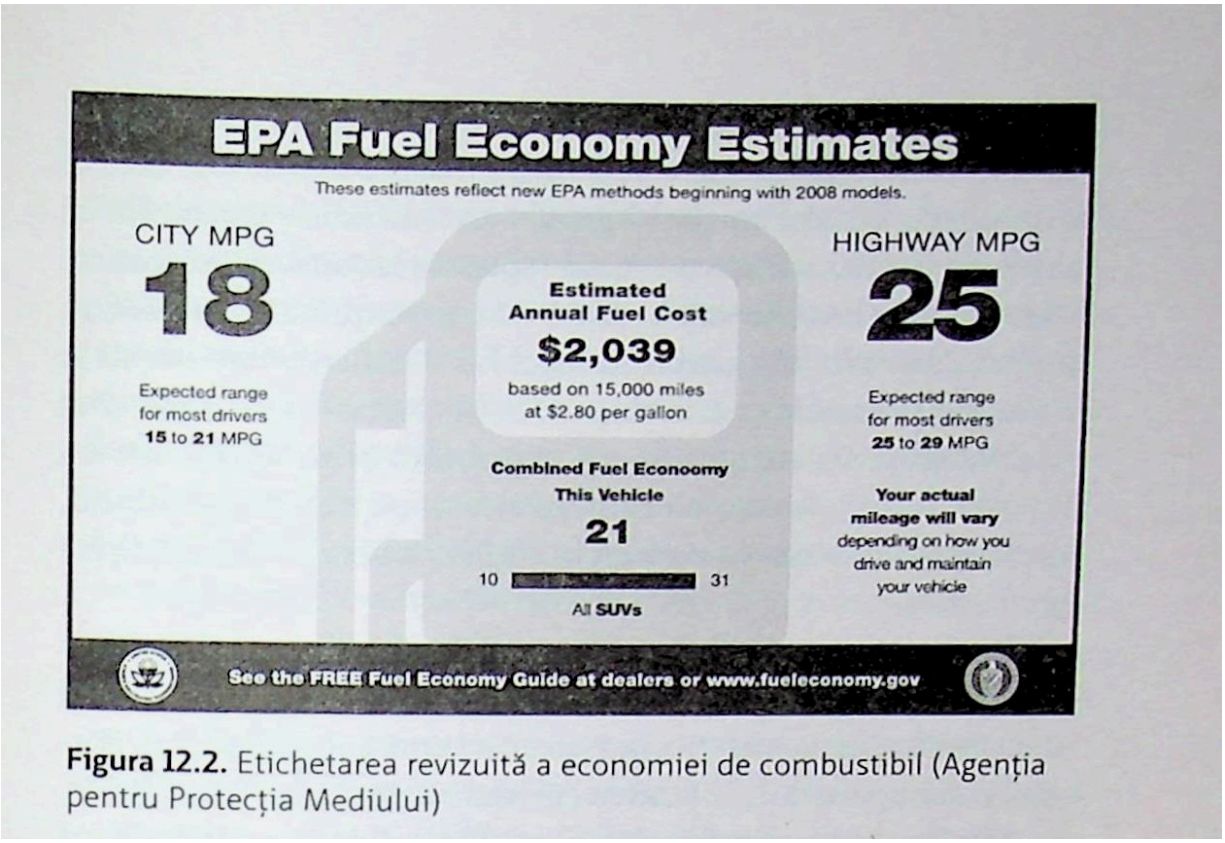


Figura 12.2. Etichetarea revizuită a economiei de combustibil (Agenția pentru Protecția Mediului)

le poată vedea și ceilalți șoferi. Richard Larrick și Jack Soll, de la Universitatea Duke, consideră că etichetele ar trebui să indice, în locul milelor parcurse cu un galon de benzină, cum se întâmplă acum, câtă benzină se consumă pentru o milă parcursă, pentru că prima variantă nu evidențiază valoarea economiei de combustibil odată cu creșterea eficienței energetice. O milă suplimentară de eficiență, la o performanță de zece mile pe galon, economisește mai multă benzină decât o milă de eficiență în plus la performanța de 50 de mile pe galon. Oamenii nu-și dau seama de acest lucru (spre deosebire de Econ-oameni) și, ca urmare, subevaluează câștigul în mile pe galon atunci când trec de la un autovehicul ineficient, cum ar fi un Hummer, la un automobil cu eficientă moderată, cum ar fi o camionetă Ford, și supraevaluează salturile similare între autovehicule deja

eficiente, de exemplu, o trecere de la un model Honda Civic la un model Toyota Prius[14].

Eficiența energetică, apropo, nu este singura rațiune a succesului comercial de care se bucură Toyota Prius, mai ales în comparație cu alte mașini hibride. Un alt motiv este acela că Prius se vinde numai ca hibrid (spre deosebire de, să zicem, Camry, care se vinde atât în variantă convențională, cu consum pe benzină, cât și în variantă hibridă). Oamenii care vor să le semnaleze celorlalți convingerile lor „verzi“ sunt mult mai mulțumiți să fie văzuți într-un automobil Prius, decât într-un hibrid Camry, pentru că nimeni nu va ști că este un hibrid, decât după ce examinează cu atenție eticheta de mediu lipită pe mașină.

Etichetarea comportă un potențial uriaș pentru abordarea frontală a provocărilor de mediu, tocmai din cauză că ideile și conceptele despre care vorbim în acest context sunt atât de abstracte și impenetrabile pentru cei mai mulți dintre noi. Cifrele, imaginile și comparațiile între produse ajută la traducerea și de mistificarea într-un limbaj accesibil a problematicii generale. Atentă la acest aspect, Japonia are în plan să eticheteze bunurile de consum cu amprentele de carbon, într-o încercare de a spori conștientizarea publicului în legătură cu încălzirea globală. în cadrul acestui plan, o gamă selecționată de produse, începând cu băuturi și terminând cu detergenți, va avea afișată pe ambalaj amprenta de carbon - respectiv cât de mult gaz responsabil pentru încălzirea globală s-a emis în procesul de producție și de livrare. Etichete similare au fost introduse și în alte țări dezvoltate, cum ar fi Marea Britanie și Franța. „Sperăm ca, prin afișarea amprentelor de carbon, să crească gradul de conștientizare a gravității emisiilor, atât în rândul consumatorilor, cât și în cel al companiilor, și să-i motiveze în a emite mai puțin bioxid de carbon“, a declarat Shintaro Ishihara, ministrul japonez al comerțului[1^].

Niște cerințe similare în materie de etichetare și transparență a informațiilor ar putea produce construcții mai prietenoase față de mediu. în Uniunea Europeană, unde clădirile reprezintă 40 la sută din consumul total

de energie, informația despre auditurile energetice și calificativul primit în urma acestui proces de evaluare devine din ce în ce mai mult o cerință obligatorie pentru a se putea încheia contracte de vânzare sau de închiriere. Problemele legate de eficacitatea stimulentelor economice nu sunt o noutate pentru sectorul construcțiilor de locuințe, fiindcă dezvoltatorul este cel care suportă costul efici-entizării unei construcții noi, pe când costul încălzirii și cel al climatizării este suportat mai târziu de proprietar. Deloc surprinzător, așadar, că există locuințe fără dotările necesare pentru economia de energie, pe care le-am găsi cu siguranță atunci când casa ar fi proiectată de utilizatorul final (și de cel care plătește facturile la utilități). Să luăm doar un exemplu din sectorul hotelier. Pentru multe camere de hotel, mai ales în Europa, ca să poți aprinde lumina, trebuie să introduci „cheia“, adică o cartelă din plastic, într-un dispozitiv cu fantă montat lângă ușă Dacă scoți „cheia“, lumina se stinge și aerul condiționat se întrerupe automat, dar nu și curentul care alimentează radioul cu ceas deșteptător. De ce sunt proiectate camerele de această manieră? Pentru că firma deținătoare a hotelului trebuie să plătească factura de curent, iar managerii ei știu că oaspeții hotelului nu au niciun stimulent să stingă lumina. Companiile hoteliere sunt dispuse să plătească din start, adică din construcție, costul suplimentar de includere a acestei facilități.

Și de ce nu avem și noi acasă un asemenea întrerupător? Nu ți-ar plăcea să poți acționa un singur buton, atunci când ieși pe ușă, cu care să stingi toate luminile, dar nu și toate ceasurile din casă?

Ghionturi ambițioase pentru protecția mediului

Iată o idee ceva mai ambițioasă. Ce-ar fi dacă s-ar putea găsi un mod prin care oamenii să poată vedea, în fiecare zi, cât de multă energie au consumat? Clive Thompson (2007) a studiat eforturile pe care compania de electricitate Southern California Edison le depune pentru a-și încuraja consumatorii să economisească energia - și a cercetat atent soluția inventivă aplicată, foarte asemănătoare unui ghiont. în trecut, încercările de a le atrage oamenilor atenția, prin e-mailuri sau prin SMS-uri, asupra felului în care utilizează energia nu au avut niciun efect -dar au avut efect când li s-a oferit Ambient Orb, un globuleț care licărește în roșu atunci când clientul

consumă foarte mult curent, dar devine verde când consumul este modest. într-un răstimp de numai câteva săptămâni, utilizatorii globulețului și-au redus consumul de electricitate în perioade de vârf cu 40 la sută. Globulețul acela care scoate scântei roșii chiar le atrage oamenilor atenția și-i face să-și dorească să consume mai puțină energie electrică. (Noi credem că ar putea avea rezultate încă și mai bune, dacă, atunci când consumatorul trece de un anumit prag, globulețul ar scoate niște sunete enervante, cum ar fi fragmente din discul *Gold: Greatest Hits* al formației ABBA.)

Așa cum remarcă Thompson, problema cea mai mare este că energia nu se poate vedea, deci oamenii nu știu când folosesc foarte multă. Genialitatea globulețului Ambient Orb constă în aceea că face vizibil consumul de electricitate. Accentuând importanța feedbackului, Thompson sugerează că am putea găsi un mod de a vedea consumul nostru zilnic de energie - și, eventual, chiar de a afișa valorile respective într-un loc public, cum ar fi o pagină pe Facebook. De fapt, o firmă de design, pe nume DIY Kyoto (plecând de la prevederile Protocolului Kyoto, inițiativa internațională de a ține sub control emisiile de gaze cu efect de seră), deja comercializează un dispozitiv numit Wattson care îți afișează consumul de electricitate și îți permite să transmiți datele către un site pe internet, spre a fi comparate cu Wattsonii altor consumatori. Iar în Suedia, un grup de ingineri și de investitori a patentat un cablu electric care indică intensitatea curentului electric care circulă prin el, pulsând luminos. Cu cât lumina a stat aprinsă timp mai îndelungat, cu atât strălucește cablul mai tare. Thompson sugerează că abordările de acest fel ar putea produce „o cascadă a eforturilor de conservare“.

Această cascadă s-ar putea manifesta, de exemplu, printr-o concurență puțin mai prietenească. John Tierney, editorialist la *New York Times,* a sugerat ca oamenii să poarte o mică bijuterie, cum ar fi o insignă de rever, sub forma unei amprente de picior care să-și schimbe culoarea, să zicem din roșu în galben și apoi în verde, în funcție de mărimea amprentei de carbon a persoanei respective - după cât de multă electricitate sau benzină consumă, după cât de multe călătorii cu avionul au făcut (și dacă au călătorit cu un avion de linie sau cu unul privat) etc. Tierney a organizat un concurs pe blogul lui, ca să-i pună un nume acestui dispozitiv.

Propunerea câștigătoare a fost iPed (deși nouă ne-a plăcut cel mai mult Al G ore Rhythm). Iată cum își argumentează Tierney utilizarea iPed-ului:

Bineînțeles, ar fi o corvoadă să instalezi monitoare pentru consumul de energie, dar destui ecologiști sunt dispuși să dedice cauzei o grămadă de timp. Unii îi acuză că ar fi adevărați fanatici religioși ai încălzirii globale - încălziriști, cum li se spune. Dar unul dintre avantajele religiei este că-i inspiră pe oameni să facă gesturi de altruism, în numele binelui comun. De ce să nu-i răsplătim pe conservaționiștii devotați, lăsându-i să-si afișeze cu mândrie virtutea?

Pe lângă că am pune la treabă entuziasmul verzilor, într-un scop cât se poate de practic, această „declarație definitorie“ ar putea și să aducă un pic de realism în dezbaterea despre încălzirea globală. Din clipa în care începi să-ți urmărești toate modalitățile prin care utilizezi energie electrică, începi să înțelegi dificultatea reducerilor drastice - și care e diferența dintre măsurile efective și ritualurile declarative. Faptul că ți-ai instalat în casa de la țară un boiler de apă caldă cu panouri solare sau o moară eoliană nu va șterge nicidecum amprenta de carbon pe care o lasă faptul că întreții o a doua locuință, spre care și de la care călătorești periodic. Reciclarea sticlelor din sticlă și refuzul de a folosi pungi din plastic la supermarket nu vor contrabalansa emisiile nocive ale automobilului tău[16].

Grație inovării tehnologice, ar trebui să ne așteptăm ca dispozitivele de feedback să devină tot mai sofisticate, cu fiecare an care trece. Uite automobilul Prius, de exemplu, al cărui tablou de bord cu afișaj inteligent îi încurajează pe șoferi să-și modifice comportamentul și să economisească mai multă benzină, evitând să frâneze si accelerând ușor.

Accelerarea ușoară a fost și obiectivul gigantului auto Nissan atunci când, mergând un pas mai departe decât feed-backul, a introdus un dispozitiv de o simplitate elegantă: o pedală de accelerație care te împinge înapoi la propriu, atunci când începi să iei viteză. Botezat ECO Pedal, sistemul detectează excesul de presiune pe accelerator și îi dă un ghiont șoferului cu talpă de plumb, arătându-i că poate economisi benzină, dacă o lasă mai ușor. Testele de fabrică efectuate de Nissan au indicat faptul că pedala poate

să sporească eficiența consumului de combustibil cu 5-10 la sută. Șoferii au, în continuare, posibilitatea să sară peste ECO Pedal și, bineînțeles, „s-o calce“, dacă trebuie neapărat să facă o manevră grăbită.

Nu este prea clar cât de mulți oameni ar dori realmente să-și facă public consumul de energie electrică sau să cumpere automobile care au propria idee despre cum se conduce bine o mașină. Ca paternaliști libertarieni, noi nu ne dorim ca autoritățile statului să-i oblige pe oameni să facă aceste lucruri, dar dacă oamenii înșiși vor să se angreneze într-un fel de competiție, întrecându-se să conserve mai mult, cine ar putea avea vreo obiecție? Cea mai evidentă concluzie este că, dacă putem găsi metode de a face vizibil consumul de energie, îi vom înghionti pe oameni în această direcție, fără a transforma în obligație reducerea gradului de utilizare.

Iată o idee în directă legătură cu cele spuse până aici: programele de participare voluntară, menite să-i ajute nu doar pe consumatorii individuali, ci și companiile, mari sau mici. Cu asemenea programe, autoritățile guvernamentale nu obligă pe nimeni să facă nimic, ci întreabă firmele dacă ar fi dispuse să urmeze anumite standarde, estimate să ducă la rezultate benefice pentru mediul natural[1]?. Principiul de bază este acela că, până și pe o piață liberă, se întâmplă adeseori ca firmele să nu folosească produsele cele mai recente, iar guvernul poate, uneori, să le ajute să facă mai mulți bani, în paralel cu reducerea poluării.

în 1991, de exemplu, Agenția pentru Protecția Mediului dir Statele Unite a adoptat programul Green Lights, destinat să sporească eficiența consumului de energie - un obiectiv care era (cel puțin în viziunea agenției EPA), în același timp, profitabil și benefic pentru mediu. EPA a încheiat o serie de acorduri voluntare cu firme realizatoare de profit, dar și cu organizații nonprofit (printre care spitale și universități). Prin aceste acorduri, firmele se angajau să implementeze măsuri de îmbunătățire a iluminatului, pentru economia de energie. în 1992, EPA a adoptat o inovație similară, programul Energy Star Office Products, de asemenea menit să promoveze eficiența energetică, dar axat pe imprimante, copiatoare, calculatoare și aparatură electrică și electronică în general. EPA a stabilit standarde voluntare de performanță și a permis firmelor participante

să folosească sigla Energy Star. în același timp, agenția a făcut publicitate cooperării cu grupurile de agenți economici, a desfășurat campanii substanțiale de mediatizare și a oferit premii firmelor care au demonstrat sporuri deosebite în materie de eficiență energetică.

Unul dintre obiectivele majore ale EPA a fost acela de a arăta că eficiența energetică nu este doar benefică pentru mediu, ci produce și economii semnificative pe deasupra. Dar, din punctul de vedere al teoriei economice standard, n-ar trebui prevăzută niciun fel de asemenea economie și iată, foarte pe scurt, de ce: dacă firmele ar putea efectiv să economisească bani, în același timp în care protejează mediul natural, atunci ar fi făcut-o deja, fără să le îndemne nimeni. într-o economie de piață, firmele n-ar trebui să aibă nevoie de ajutorul autorităților statului pentru a-și reduce propriile costuri. Presiunile competitive ar trebui să garanteze că acei agenți economici care nu-și reduc costurile se vor trezi curând că pierd bani - și că sunt siliți să iasă de pe piață.

în realitatea practică însă, lucrurile nu se petrec întotdeauna așa. Managerii din firme sunt oameni ocupați și nu pot fi atenți chiar la tot și toate. Ca să implementeze o schimbare, cineva din firmă trebuie s-o promoveze și s-o susțină. în majoritatea firmelor, managerii nu cred că rolul celui care insistă pe o politică de economisire a energiei ar fi calea cea mai sigură spre fotoliul de director general, mai ales atunci când economiile de cost sunt relativ mici față de cifra profitului. Proiectul sună plicticos și meschin, iar managerul care îl propune s-ar putea să fie destinat unui post în contabilitate, mai degrabă decât fotoliului de președinte.

în teorie, programele EPA n-ar fi trebuit să funcționeze. Cam așa cu teoria. Din câte s-a dovedit în practică, ambele programe au reușit să promoveze un grad mai mare de utilizare a tehnologiilor eficiente energetic. Ca urmare, tehnologiile de acest fel au devenit mult mai răspândite decât erau mai înainte. Datorită inițiativei Green Lights, în numeroase locuri s-au adoptat programe de iluminat cu economie de costuri. Inițiativa Energy Star Office Products a dus la îmbunătățiri substanțiale în materie de eficiență energetică, oferindu-le economii de cost celor care folosesc echipamentele

relevante. Guvernul a reușit toate acestea nu cu ajutorul unei obligații impuse forțat, ci cu un mic ghiont delicat.

încălzirea globală, creșterea prețurilor la energie și reformele de pe piața energiei au transformat multe companii europene de utilități în promotoare ale inovării pentru conservare, pentru că se ocupă să dezvolte abordări care promit să diminueze emisiile nocive, în același timp în care îi taxează mai precis pe clienți, în funcție de consumul efectiv înregistrat. Un studiu de cercetare din 2007 previzionează că vor exista 60 de milioane de contoare inteligente în Europa până în anul 2012, ceea ce înseamnă că una din patru facturi va fi calculată pe baza lor[18]. Italia s-a aflat în avangarda implementării acestor dispozitive, cea mai mare companie italiană de utilități, Enel SpA, introducând în uz contoarele inteligente încă din anul 2000. Suedia se așteaptă să realizeze contorizarea integrală până în 2009, inițiative de contorizare la scară largă având loc actualmente și în Danemarca, Finlanda și Austria.

Succesul acestor programe vine cu învățăminte de ordin general pentru protecția mediului. Pentru cei deosebit de preocupați de problema schimbărilor climatice, lecția este cum nu se poate mai limpede: indiferent dacă guvernele aleg sau nu vreun sistem pe bază de stimulente, ele pot ajuta la reducerea consumului de energie și deci a emisiilor de gaze care au efect de seră, cu un simplu ghiont. Reprezentanții statului sunt adeseori ignoranți, firește, dar uneori posedă informații utile, iar firmele pot, la propriu, să profite de ele. Peste tot în lume, pot și să facă bine, și să le meargă bine.

13

Privatizarea căsătoriei

Noi sperăm că ideea de paternalism libertarian va oferi unele moduri noi de a privi multe probleme vechi. Ne vom orienta acum atenția asupra uneia dintre cele mai vechi instituții, cea a căsătoriei, și vom explora câteva dintre întrebările ridicate în ultima vreme cu privire la căsătorie și la relațiile dintre persoane de același sex.

Vom începe cu o propunere care este extrem de libertariană, care este de natură să apere libertatea, inclusiv cea religioasă, și care ar trebui, în principiu, să se dovedească acceptabilă pentru toate taberele. Ne dăm seama că mulți oameni, din multe țări, inclusiv membri ai multor grupuri religioase, se opun vehement căsătoriei între persoane de același sex. Organizațiile religioase insistă asupra dreptului lor de a decide singure ce fel de uniuni sunt dispuse să recunoască, referitor la sex, religie, vârstă si alti factori. De asemenea, știm că membrii multor cupluri de același sex vor să-și declare angajamentul de lungă durată unii față de ceilalți. Pentru a respecta libertatea grupurilor religioase, în același timp în care este apărată libertatea individuală, în general, noi propunem ca actul căsătoriei, văzut ca atare, să fie complet privatizat. în lumina propunerii noastre, cuvântul *căsătorie* nu ar mai apărea în nicio lege, iar certificatele de căsătorie nu ar mai fi nici eliberate, nici recunoscute, la niciun nivel de autoritate a statului. Statul și-ar face treaba care-i revine, iar organizațiile religioase și-ar face-o pe a lor. Am elimina astfel ambiguitatea născută din faptul că, în prezent, cuvântul *căsătorit* se referă atât la un statut oficial (juridic), cât și la unul religios.

în cadrul abordării noastre, singurul statut juridic pe care statul l-ar conferi cuplurilor ar fi cel de uniune civilă, constând dintr-un acord de parteneriat conjugal între doi oameni*. Căsătoriile ar fi chestiuni strict private, efectuate de organizații religioase și de alte tipuri de organizații private. în niște limite foarte largi, organizațiile care desfășoară procedura căsătoriei ar fi libere să aleagă orice reguli doresc pentru o căsătorie derulată sub auspiciile lor. De exemplu, o biserică ar putea hotărî că nu dorește să căsătorească decât membri ai bisericii respective, iar un club de scufundări subacvatice ar putea hotărî să restrângă ceremoniile pe care le desfășoară numai pentru scufundătorii autorizați. în loc ca toate parteneriatele să fie canalizate într-un același tip de aranjament universal, al căsătoriei legalizate de autoritățile statutului, cuplurile ar putea alege organizația de uniune conjugală care se potrivește cel mai bine cu trebuințele și dorințele lor. Statului nu i s-ar cere să gireze niciun tip anume de relație, atribuindu-i calificativul de *căsătorie.* Vom descrie mai jos, în detaliu, cum credem noi că ar putea să funcționeze acest lucru.

Propunerea noastră mai limitată, pentru cei care găsesc prea radicală această idee, este în concordanță cu atitudinea adoptată în prezent de o serie de țări: aceea de a face disponibilă forma uniunii civile atât cuplurilor de sex opus, cât și celor de același sex. Noi credem că, măcar la nivel minimal, multe țări ar trebui să procedeze de această manieră.

Ne vom întoarce apoi atenția spre arhitectura alegerii. Folosind principiile care ne-au ajutat să analizăm politicile de economisire și alte aspecte ale vieții, punem întrebarea: cum

* Ne ferim de întrebarea dacă uniunile civile pot include mai mult decât două persoane (n.a.).

pot țările să alcătuiască reguli bune care să guverneze aranjamentele contractuale dintre partenerii conjugali (care vor fi uneori și soț și soție, ca urmare a unei ceremonii private)? Cum pot autoritățile statului să-i protejeze pe copii și pe cei vulnerabili?

Ce este căsătoria?

Ca o chestiune de drept, căsătoria nu este nici mai mult, dar nici mai puțin decât un statut oficial, creat de stat și însoțit de drepturi și obligații definite de administrația statală. Atunci când ești căsătorit, obții multe beneficii concrete, economice si de altă natură[1]. Legislația căsătoriei variază de la o țară la alta, dar, ca regulă generală, aceste beneficii se încadrează în șase mari categorii[2].

1. Beneficii (și poveri) fiscale. în unele țări, sistemul fiscal oferă mari recompense multor cupluri, ca rezultat al căsătoriei - cel puțin dacă una dintre persoanele din cuplu câștigă mult mai mulți bani decât cealaltă. (Poate exista un dezavantaj fiscal însemnat, dacă ambii soți au venituri substanțiale.)

2. Beneficii sociale. Legea le acordă adeseori beneficii cuplurilor căsătorite, printr-o serie de programe de drepturi sociale. în Statele Unite, de exemplu, legea privind condițiile de acordare a concediilor medicale și din motive familiale le impune angajatorilor să acorde zile

de concediu fără plată angajaților care trebuie să-și îngrijească soțul sau soția; angajatorii nu au această obligație în cazul „partenerilor“^. Multe alte țări acordă avantaje similare celor aflati în relații matrimoniale oficializate.

3- Moștenire și alte beneficii care decurg dintr-un deces. Membrul unui cuplu căsătorit obține o sumă de beneficii în momentul decesului celuilalt membru al cuplului, în unele țări, soțul sau soția poate să-și lase întreaga avere soțului supraviețuitor, fără a se percepe niciun fel de taxe de succesiune.

4. Beneficii ale dreptului de proprietate. Prin lege, soții pot avea, în mod automat, drepturi de proprietate care le lipsesc celor aflați într-un parteneriat de altă natură decât căsătoria. în unele locuri, oamenii au automat drepturi asupra proprietăților deținute de soț/soție și nu pot să încheie contracte decât în limitele legii.

5. Competența de decizie în locul celuilalt soț. Membrilor unui cuplu căsătorit li se dă, uneori, dreptul de a lua decizii de diverse feluri, în locul celeilalte persoane din relația matrimonială, în situația în care aceasta din urmă se află în incapacitate temporară. într-o situație de urgență, în care unul dintre soți se află în incapacitate, celuilalt soț i se permite să ia decizii în locul celui care nu-și poate exprima opțiunea. Partenerii de uniune civilă sunt mult mai puțin susceptibili să obțină aceste beneficii.

6. Privilegii probatorii. în unele țări, instanțele de judecată recunosc privilegiile maritale, inclusiv dreptul de a nu divulga conversațiile conjugale și cel de a nu admite mărturia împotriva celuilalt soț.

Ca să nu spunem mai mult, acesta este un ansamblu imens și diversificat de avantaje, și nici vorbă să le fi înșirat pe toate, în plus, avantajele tind să fie foarte stabile de-a lungul timpului; amintește-ți că preferința pentru starea de fapt existentă este puternică și există constrângeri politice crâncene împotriva oricărei strădanii de a reconsidera situația. Dar beneficiile economice și de fond, așa cum le-am schițat mai sus, nu epuizează nici pe departe semnificația căsătoriei. în mod crucial, multe țări leagă explicit

aceste drepturi și obligații concrete de beneficiile simbolice și expresive asociate cu statutul căsătoriei. Pentru mulți oameni, poate chiar pentru majoritatea, aceste beneficii simbolice și expresive alcătuiesc mare parte din ceea ce înseamnă să fii căsătorit. Cât timp statul acordă certificate de căsătorie, statutul de „căsătorie oficială“ - adică unul căruia i se atribuie un statut juridic - are o imensă importanță. Unui cuplu care s-a căsătorit în baza unei tradiții religioase sau private, dar nu și cu autorizarea statului, îi lipsește un tip important de validare, indiferent de tăria angajamentului privat pe care cei doi parteneri și l-au asumat sau de cât de important este pentru ei elementul religios al căsătoriei lor.

Ca să înțelegem mai bine importanța certificatului oficial, să presupunem că albilor și negrilor li s-ar spune că pot avea acces la toate avantajele concrete ale căsătoriei, dar ar avea un statut numit „uniune civilă“, și nu „căsătorie“. Excluderea de la instituția căsătoriei - de la statutul oficial - ar fi, în sine, o ofensă la adresa cuplurilor mixte. De fapt, ar încălca prevederile constituției din multe țări. Statul nu le poate spune membrilor unor cupluri mixte că vor beneficia de avantaje concrete, dar nu li se permite să pătrundă în instituția juridică a căsătoriei. Pentru cuplurile interrasiale nu ar avea nicio importanță că mariajul lor ar fi susținut și validat de niște organizații private. Ca să rezumăm: atunci când oamenii se căsătoresc, ei primesc nu doar beneficii de fond, ci și un soi de legitimitate oficială, o ștampilă de aprobare din partea statului.

Fără certificate de căsătorie din partea statului

Vedem acum, așadar, că, în măsura în care acționează prin intermediul aparatului administrativ al statului, căsătoria este un sistem de certificare oficială - și că, atunci când statul acordă certificate de căsătorie, atribuie atât avantaje concrete, cât și avantaje simbolice cuplurilor pe care le recunoaște astfel. Dar de ce să combinăm cele două funcții? Și ce se adaugă prin uzul oficial al cuvântului *căsătorie?*

Putem compara căsătoria cu alte tipuri de parteneriat. Atunci când noi, cei doi coautori, am decis să scriem această carte împreună, a trebuit să încheiem mai multe acorduri. Am semnat amândoi un contract cu editura, convenind cum să împărțim veniturile din redevențe, în caz că va alege

cineva să cumpere cartea noastră, și am încheiat numeroase alte acorduri informale despre cum o vom scrie. Sistemul legal ne va proteja, prin legea drepturilor de autor, dacă cineva încearcă să republice proza noastră (și ar asigura și niște reguli de procedură, dacă ne-am angrena într-o dispută care ar determina pe vreunul dintre noi să i se facă silă și să plece din acest proiect, înainte de finalizarea cărții). Dar nimic din sistemul legal nu spune că trebuie sau nu trebuie să depunem un jurământ solemn cum că vom fi cei mai buni prieteni, că vom lua prânzul împreună cel puțin o dată pe săptămână și nu mai mult de două ori sau că ne vom abține de la alte colaborări. Scrisul unei cărți » • nu trebuie să fie monogam. Dar chiar și atunci când acordurile noastre sunt neoficiale, fără a avea o confirmare juridică, noi le luăm în serios și vom avea cel mai probabil grijă să le respectăm. în măsura în care vorbim despre autoritatea statului, de ce să nu fie și parteneriatele domestice tratate la fel ca orice alt parteneriat contractual? De ce să nu le privatizăm?

Controlul statului asupra căsătoriei este anacronic

Susținerea noastră de bază aici este că administrarea de către stat a instituției căsătoriei face să fie dificilă protejarea libertății organizațiilor religioase de a proceda după cum consideră de cuviință, în paralel cu protejarea libertății cuplurilor de a-și lua angajamentele pe care le doresc, fără a fi tratate de către stat ca niște cetățeni de rangul al doilea. Dar, în același timp, credem că sistemul oficial de autorizare a căsătoriei nu se mai potrivește cu realitatea contemporană. în primul rând, instituția căsătoriei administrate de stat are un trecut extrem de discriminatoriu, fiind veșnic prinsă în plasa inegalității de sex și rasă. Trecutul nu poate fi complet rupt de varianta actuală a instituției căsătoriei[4].

9

Cât timp a acționat prin intermediul administrației de stat, instituția maritală a fost inițial un mijloc de autorizare atât a activităților sexuale, cât și a celor de creștere a copiilor. Dacă voiai să faci sex sau să ai copii, erai mult mai avantajat dacă dobândeai o hârtie din partea statului care să-ți permită acest lucru. De fapt, se prea poate să fi fost nevoit să posezi o

asemenea hârtie, așa cum astăzi ai nevoie de un permis de conducere ca să poți merge cu mașina. O aprobare din partea statului era un mod de a garanta că activitatea sexuală nu constituie o infracțiune; și era greu să adopți un copil în afara relației matrimoniale. Dar căsătoria oficială nu mai îndeplinește acest rol. în unele țări, oamenii au dreptul constituțional de a se angaja în relații sexuale chiar dacă nu sunt căsătoriți - si oamenii devin

> » * părinți, inclusiv adoptivi, fără a beneficia de avantajul căsătoriei. Acum, că statutul de persoană căsătorită nu mai este o condiție legală prealabilă pentru a face sex sau a avea copii, rolul statului de autoritate certificatoare pare mai puțin important.

Ca o chestiune de istorie, rațiunea principală pentru existența instituției oficiale a căsătoriei nu a fost aceea de a limita intrarea, ci de a control ieșirea - de a face dificilă abandonarea de către soți a angajamentelor luate unul față de celălalt. Bineînțeles, există motive întemeiate pentru acest gen de control, care poate acționa ca un ghiont sau mult mai mult decât atât. Căsătoria ar putea fi văzută, în parte, ca soluția la problema autocontrolului, în care oamenii iau măsuri pentru a spori probabilitatea ca relația lor să reziste în timp. Dacă e greu să divorțezi, e mult mai probabil să existe stabilitate în căsătorii. Stabilitatea conjugală este, de obicei, un lucru bun pentru copii (deși copiii pot avea de câștigat din desfacerea unei căsnicii care merge prost). Stabilitatea conjugală poate fi un lucru bun și pentru soți, care ar putea fi, astfel, protejați de acțiunea distructivă a unor decizii impulsive, care sunt atât în detrimentul relației lor, cât și al binelui lor personal pe termen lung.

Oamenii, spre deosebire de Econ-oameni, sunt, fără îndoială, dispuși să ia în considerare protecția juridică împotriva deciziilor impulsive. (Dacă Econ-oamenii au porniri impulsive, Sistemul Reflexiv le ține sub control.) Putem chiar să privim instituția juridică a căsătoriei ca pe o strategie de angajament prealabil, cumva ca a lui Ulise când se apropia de sirene, în care oamenii aleg cu bună știință un statut legal care să-i apere de propriile greșeli. în Statele Unite, unele state din federație au experimentat, de fapt, implementarea unei instituții numite „căsătorie-legământ“, din care este

foarte dificil de ieșit. Oamenii pot intra voluntar în asemenea mariaje, la fel cum pot lua alte măsuri pentru a-și proteja interesele pe termen lung.[3]

Dar în era modernă ieșirea este controlată mult mai riguros, în multe țări, oamenii pot părăsi forma maritală practic oricând doresc să facă acest lucru. Și e clar că instituția căsătoriei-legă-mânt nu se deosebește aproape deloc, din acest punct de vedere, de cea a căsătoriei prin certificat la starea civilă. Doar aproximativ 1-3 la sută dintre cupluri aleg căsătoria-legământ, atunci când această variantă este posibilă și, deloc surprinzător, cuplurile care o aleg tind să fie religioase și să aibă o concepție tradiționalistă asupra mariajului, a creșterii copiilor și a divorțului*[5]. în general vorbind, cuplurile de acest fel au deja angajamentele și dorințele care ar tinde să producă un mariaj stabil. Nu e deloc un lucru rău că pot alege o formă de căsătorie care se potrivește cu țelurile lor, iar paternaliștii libertarieni se bucură că există această opțiune, dar relativa lipsă de popularitate a căsătoriei-legământ, precum și eșecul evident al mișcării activiste din spatele ei demonstrează că aproape toate cuplurile întâmpină dificultăți în a se dezobișnui de ideea căsătoriei „standard“.

Din ce în ce mai mult, căsătoria nu mai este un contract chiar atât de ieșit din comun. Poate fi desfăcut prin voința părților, mai degrabă decât să fie unul permanent. Acum, că desfacerea acestui contract nu mai este nici interzisă, nici rară, ar fi greu de negat că instituția oficială a căsătoriei este esențială ca mod de promovare a stabilității relațiilor. în orice caz, forma de uniune civilă pe care noi o susținem, împreună cu instituțiile private și variatele lor norme, ar trebui să poată contribui la promovarea unei astfel de stabilități.

Certificatele oficiale de căsătorie mai au și nefericita consecință de a diviza lumea în două categorii: cei care sunt „căsătoriți“ și cei care sunt „necăsătoriți“, într-un mod care produce grave dezavantaje economice și de altă natură pentru a doua categorie (iar uneori chiar și pentru prima). Multe dintre aceste inegalități economice și materiale sunt imposibil de justificat. De exemplu, există vreun motiv bine întemeiat ca o persoană aflată într-o relație cu cineva de același sex să nu poată lua decizii medicale în numele acelui partener sau să-i lase moștenire o parte dintre bunurile proprii, fără a

plăti taxe succesorale? Relațiile private, intime sau de altă natură, ar putea fi structurate în multe moduri diferite, iar simpla dihotomie dintre „necăsătorit“ și „căsătorit“ nu recunoaște în măsura cuvenită ceea ce ar putea alege oamenii. Realitatea este că dihotomia aceasta, mult prea simplă, descrie din ce în ce mai imprecis ceea ce oamenii aleg, de fapt. Mulți se află într-o relație de natură intimă, angajată și monogamă - dar fără avantajul căsătoriei. Mulți se află în căsnicii care nu sunt nici intime, nici monogame. Există nenumărate variante. De ce să nu lăsăm relațiile personale la latitudinea oamenilor și în funcție de aprecierea organizațiile private, religioase sau nu?

Cât de benefică este căsătoria oficială?

Cei care vor să păstreze căsătoria oficială și cei care au tendința să se alarmeze din cauza propunerii noastre s-ar putea să fie preocupați de interesele copiilor și de cele ale partenerului mai vulnerabil (femeia, de obicei). Sunt preocupări perfect legitime. Hai să le vedem pe rând.

Căsătoria a fost adeseori văzută ca un mijloc de a-i proteja pe copii și n-ar trebui să fie necesar să spunem cât de important este acest scop. Dar instituția oficială a căsătoriei este un instrument peste măsură de rudimentar pentru a garanta această protecție, care ar putea fi asigurată cu ușurință în moduri mai bune și mai directe[6]. De exemplu, legea ar putea face mult mai mult pentru a se asigura că părinții absenți le dau ajutor financiar copiilor lor. Acolo unde se pune problema intereselor unui copil, obligațiile impuse sunt perfect justificate. Societatea poate să meargă până dincolo de paternalismul libertarian, și chiar face acest lucru, pentru a-i determina pe tații „uituci“ să-și achite pensia alimentară cu care sunt datori către copii. Cei care se pronunță în favoarea ghionturilor ar putea doar să adauge că unele instrumente simple ar putea da o mână de ajutor. Gândește-te, de pildă, la înscrierea automată (dar fără dreptul de a cere retragerea, în acest caz) a părinților absenți într-un plan de plată, astfel încât o anumită sumă să fie dedusă automat, lunar, din contul curent al părintelui respectiv.

în orice caz, nu există niciun motiv pentru a considera că uniunile civile și aranjamentele private, fie ele religioase sau nu, nu pot asigura la fel de multă protecție a copiilor ca o căsătorie oficială. Dacă este nevoie de

susținere materială pentru copii, acea susținere poate fi impusă direct prin instituții juridice. Dacă un copil are nevoie de un cămin stabil, întrebarea care se pune este dacă un sistem de certificare oficială purtând denumirea de *căsătorie* contribuie suficient la stabilitatea unei familii, ca să merite efortul. Poate că da, însă e greu de văzut o temelie solidă pentru un răspuns categoric.

Dacă motivul principal de preocupare este grija pentru persoanele dependente care riscă să rămână în voia sorții după destrămarea unei relații de lungă durată, atunci punctul de pornire cel mai bun sunt niște reguli implicite pertinente. Există numeroase lucrări detaliate pe această temă; câteva dintre cele mai utile sugestii sunt atât libertariene, cât și paternaliste, în sensul că se păstrează libertatea de alegere, în același timp în care oamenii sunt dirijați în direcțiile de dorit?. Vom avea mai mult de spus despre posibilele abordări, nu peste multă vreme.

Pentru moment însă, vom observa doar că instituția oficială a căsătoriei nu este nici necesară, nici suficientă pentru a avea reguli implicite bune.

Din punctul de vedere al arhitecturii alegerii, așadar, o problemă fundamentală cu sistemul actual al certificării căsătoriei este aceea că nu are nici pe departe o natură suficient de liber-tariană. Bineînțeles, admitem că nimeni nu este forțat să se căsătorească și în niciun caz prin lege. în acest mod, instituția căsătoriei se deosebește cu totul de genul de comenzi rigide din partea guvernării care amenință în cel mai înalt grad libertatea personală. Când societățile democratice aprobă căsătoria prin-tr-un certificat de stare civilă, ele fac ceva mult diferit de ceea ce ar face dacă le-ar cere (să zicem) tuturor angajatorilor să asigure un anumit nivel de îngrijire a sănătății, clar specificat, sau dacă le-ar cere tuturor angajaților să economisească o anumită sumă de bani, clar specificată. Căsătoria ar putea chiar să pară un mod de facilitare a alegerilor private, mai degrabă decât de eliminare a lor. Dar sistemul certificării nu este doar un simplu instrument de facilitare. Din acest punct de vedere, se deosebește radical de legea contractului: statul nu permite, pur și simplu, oamenilor să se căsătorească în cadrul propriei religii - nu se rezumă la a gira acordurile încheiate între oameni, ci creează un monopol asupra formei legale a căsătoriei, impunând limite precise pentru cine poate

pătrunde în ea și cum, și atribuie acestei forme legale beneficii materiale și simbolice pe care numai statul poate să le confere. Pentru cei care cred cu tărie în libertate, genul acesta de bine nu este deloc lipsit de ambiguitate.

Suntem de acord că multe cupluri ar putea avea de câștigat, într-un mod sau altul, din declararea publică a angajamentelor pe care și le-au luat reciproc. Multă lume are convingerea că instituția oficială a căsătoriei contribuie la salvgardarea angajamentelor pe care oamenii și le iau unii față de alții, într-un mod care este atât un bine individual, cât și unul social. Dar dacă angajamentele sunt importante, de ce să nu ne bazăm pe uniunile civile și instituțiile private, inclusiv cele religioase? Cât de necesară să fie emiterea unei hârtii oficiale pe care să scrie *căsătorie?* Multe angajamente sunt stabile și fără un certificat din partea statului. Oamenii rămân legați de prietenii lor, de biserica lor, de coautorii lor, de firmele unde lucrează, vreme îndelungată. Și chiar și fără un sistem de certificare sau de sancționare legală, oamenii își iau în serios angajamentele private. Membrii organizațiilor religioase, cei ai asociațiilor de proprietari și cei ai cluburilor country se simt cu toții legați laolaltă, uneori chiar foarte puternic, de structurile și regulamentele organizațiilor din care fac parte. Amintiți-vă că, dacă este dorit un gen sau altul de angajament, nimic din propunerea noastră nu-i împiedică pe oameni să-și ia angajamente prin forma de uniune civilă sau pur și simplu prin intermediul unor instituții private.

în această lumină, dacă tragem linie și adunăm, care ar fi bilanțul pentru căsătoria oficială? Beneficiile ei sunt surprinzător de reduse; din multe puncte de vedere, a devenit un anacronism. în cel mai bun caz, se poate spune că forma oficială a căsătoriei *ar putea* contribui la un tip de angajament care le aduce beneficii atât cuplurilor, cât și copiilor. Cât privește partea de costuri, căsătoria oficială nu face prea mare rău. Dar neîndoios că produce o polarizare inutilă - confuzie legată de raportul dintre căsătoria certificată de stat și căsătoria religioasă - și ciocniri înfierbântate în legătură cu probleme și definiții fundamentale. în era contemporană, dificultatea cea mai evidentă este aceea că organizațiile religioase insistă să li se permită să definească după cum doresc actul

căsătoriei, în timp ce cuplurile de același sex insistă să li se acorde posibilitatea de a-și lua angajamente pe termen lung, fără a deveni, în ochii

[1]

Bineînțeles că economiștii au o soluție simplă la această problemă, constând în permisiunea de a avea o piață a organelor. Chiar dacă ideea poate fi argumentată, în mod evident, este în același timp spectacular de nepopulară, din motive care nu sunt foarte bine înțelese. Nu vom aborda această chestiune aici. Pentru un rezumat edificator al argumentației în favoarea introducerii unei astfel de piețe se poate consulta materialul semnat de Becker și Elias (2007). Deși niște piețe explicite ar părea să fie politic nefezabileîn prezent, s-ar părea că ar fi admisibil un anumit tip de schimb în natură. Să zicem că fiecare dintre noi are nevoie de un rinichi și fiecare are un frate sau o soră dispuși să doneze, însă nu se potrivește grupa de sânge (ceea ce este un aspect esențial). Dacă sora lui Sunstein ar fi compatibilă cu Thaler și fratele lui Thaler ar fi compatibil cu Sunstein, atunci s-ar putea organiza un barter. Se lucrează intens, în prezent, la o inițiativă de orchestrare a schimburilor de acest fel, folosindu-se metode similare celor despre care vorbim noi mai jos, despre alegerea școlii.
0 întrebare de analizat atent: de ce este acceptabil din punct de vedere social ca Sunstein și Thaler să aranjeze această tranzacție, dar nu se admite ca Sunstein să se ofere să-i cumpere fratelui lui Thaler o mașină nouă, în schimbul rinichiului necesar? (n.a.)

[2]

am registered In Illinois' new organ/tissue donor registry, yoi^' Register today!

Figura 11.1. Promovarea online a donării de organe în Illinois (Reproducere cu permisiunea Donate Life Illinois).

[3]

Căsătoria-legământ, în engleză „covenant marriage", este practicată în statele Louisiana, Arkansas și Arizona. Principala deosebire față de

căsătoria obișnuită este dată de condipile prealabile (cuplurile trebuie să urmeze un curs de consiliere premaritală, de exemplu), dar mai ales de cele mult mai stricte pentru despărțire (de exemplu, tribunalul nu va audia procesul de divorț decât după o perioada de separare legală a celor doi soți, care trebuie să dovedească și că au participat la ședințe de consiliere) (n.t).

i»

legii, cetățeni de rangul al doilea. Propunerea noastră mulțumește simultan aceste tabere adversare. Problemele fundamentale ar putea fi cu ușurință evitate, cu simpla declarare a căsătoriei ca act de competența instituțiilor private, nu a statului, și a libertății organizațiilor religioase de a-și stabili propriile reguli în privința a cine se poate căsători. Această declarare - un mod de separare a bisericii de stat - ar mai avea un avantaj, la care vom reveni imediat.

în unele țări, propunerea noastră ar putea părea radicală, dar mare parte din lume se mișcă în direcția cea bună. Consensul în favoarea „căsătoriilor“ între persoane de sex opus începe să se rupă, în favoarea unei varietăți de experimente. Multe țări permit un gen sau altul de uniune civilă, făcând-o accesibilă ambelor tipuri de cupluri. Germania, Danemarca, Elveția și Marea Britanie permit „parteneriate“ care au multe din drepturile de care se bucură cuplurile căsătorite. Republica Cehă are o lege a parteneriatelor înregistrate, exclusiv pentru partenerii de același sex, care practic îi așază pe același plan cu membrii cuplurilor heterosexuale. în 2006, Africa de Sud a pus în aplicare o propunere legislativă privind genul neutru în chestiunea căsătoriei; Norvegia a făcut același lucru în 2008. în 2003, Buenos Aires a devenit primul oraș mare din America Latină care a adoptat uniunile civile de gen neutru.

Diversele inițiative de acest fel pot fi plasate în categorii diferite, unele lărgind conținutul noțiunii de căsătoriei, altele permițând cuplurilor de același sex să dobândească un statut oficial, chiar fără denumirea de căsătorie, iar altele dând naștere unui nou statut, cu o denumire diferită, și punându-1 la dispoziția tuturor. Din câte știm noi, nicio țară nu a mers chiar atât de departe încât să abolească oficial căsătoria ca atare, dar multe se mișcă în direcția unor atitudini mai libertariene, care reduc rolul dirijist și axat pe excludere al statului.

Ghionturi pentru cupluri

în opinia noastră, instituția oficială a căsătoriei și polemicile pe marginea naturii și viitorului ei au distras atenția de la între-barea-cheie cu care se confruntă arhitecții alegerii: care sunt regulile implicite adecvate pentru oamenii care își iau un angajament reciproc?

Aici este locul în care un bun arhitect al alegerii poate contribui la niște progrese reale. Nu putem lămuri toate problemele cu adevărat complexe, în acest cadru, dar dă-ne voie să schițăm câteva propuneri care ar putea fi aplicate oricărei forme legale de parteneriat casnic (inclusiv căsătoriile, în forma lor actuală). Motivația noastră este simplă: dacă ar fi să pornim de la zero, niciun om în deplinătatea facultăților sale mintale nu ar putea concepe sistemul existent, care este atât de derutant și de arbitrar, încât, în multe state, până și avocaților experimentați în materie de divorțuri li se întâmplă adeseori să nu aibă nici cea mai vagă idee cum se va termina un asemenea proces. Arhitectura alegerii trebuie schimbată, pentru ca oamenii să-și poată face o idee mai clară despre drepturile și obligațiile lor. Mai ambițios încă, ar trebui introduse ghionturi care să-i protejeze pe cei foarte vulnerabili, cel mai adesea femei și, mai presus de toate, copii.

Ca de obicei, punctul de pornire este dat de țelurile și intențiile efective ale oamenilor. Dacă ei își fac promisiuni explicite, atunci legea ar trebui, în general, să oblige la respectarea acestor promisiuni. întrucât oamenii lasă loc pentru omisiuni sau lucruri incerte, legea trebuie să aleagă un set de reguli implicite. Din nefericire, e foarte probabil ca oamenii să aibă nevoie de o oarecare îndrumare, atunci când își asumă angajamente reciproce pe termen lung. Așa cum am sugerat, optimismul nerealist își atinge punctul de extremă în contextul

căsătoriei. Conform unor studii recente, de exemplu, s-a demonstrat că oamenii pot prezice destul de corect, pe baza propriei intuiții, probabilitatea ca alți oameni să divorțeze (cam 50 la sută). Dar amintiți-vă faptul că au im sentiment absurd de optimist în privința probabilității ca ei înșiși să divorțeze. Merită să repetăm aici constatarea principală: aproape 100 la sută dintre subiecți cred că e sigur sau aproape sigur că nu vor divorța![8] în aceste împrejurări și, parțial, din acest motiv, oamenii sunt teribil de reticenți să încheie contracte prenupțiale. Convinși fiind de improbabilitatea unui

divorț și temându-se că un asemenea contract ar strica atmosfera, majoritatea oamenilor merg, pur și simplu, pe mâna legislației divorțului, care este (ca să spunem lucrurilor pe nume) o mare învălmășeală fără cap și fără coadă, adeseori neinteligibilă chiar și specialiștilor din domeniu. De asemenea, cuplurile de oameni bogați și bine instruiri sunt cele mai susceptibile să încheie contracte prenupțiale, să cunoască legea și să obțină serviciile unor avocați de cea mai bună calitate, în eventualitatea unui divorț. Rezultatul tuturor acestor premise este că persoanele cele mai vulnerabile se văd lăsate la cheremul capriciilor sorții - și al unui sistem juridic care are un grad uluitor de incertitudine. Atunci când nu s-au încheiat contracte prenupțiale, noi credem că regulile relevante ar trebui să înghiontească rezultatul într-un mod care să ajute partea cea mai vulnerabilă - care, de obicei, este femeia. De regulă, perspectivele economice ale unei femei se înrăutățesc, după un divorț, pe când cele ale unui bărbat se îmbunătățesc?. E perfect logic să adopți reguli implicite care să constituie o garanție împotriva celor mai grave forme de pierdere.

Ca premisă prezumtivă, oamenilor ar trebui să li se permită să-și stabilească propriile prevederi contractuale, dacă doresc acest lucru. în cazul în care bărbații și femeile convin de bunăvoie o soluție care să fie, în general, în avantajul bărbaților, legea ar trebui să respecte acest acord - și să folosească alte părți ale sistemului juridic, inclusiv sistemul de impozitare și alocare a transferurilor de la bugetul de stat, pentru a-i ajuta pe cei care au nevoie de ajutor. Obligativitatea unor reguli care le interzic oamenilor să încheie contracte în condițiile pe care le preferă este puțin probabil să ducă la atingerea rezultatelor dorite, fiindcă oamenii vor eluda aceste reguli ajustând alte elemente ale înțelegerii lor. Dar ceea ce doresc oamenii să facă este foarte probabil să sufere influența regulilor implicite ale legii. Dacă legea instituie o normă practică, multă lume o va urma.

Dacă regula implicită spune că li se va da un ajutor special celor care au fost principalii responsabili pentru îngrijirea copiilor, atunci este cel mai probabil ca regula respectivă să rămână. Dacă regula implicită clară este custodia comună, atunci când niciunul dintre părinți nu a arătat că și-ar fi neglijat responsabilitățile, oamenilor le va fi destul de limpede, în linii mari, ce se întâmplă după destrămarea unui cămin. Iar dacă regula implicită

spune că, în caz de divorț, responsabilul principal cu îngrijirea copiilor va continua să-și păstreze acest rol și va primi asistență financiară, această regulă va avea și ea tendința să rămână în picioare. în acest context, durabilitatea regulilor implicite poate fi cu ușurință pusă la treabă pentru a-i feri pe cei foarte vulnerabili de un deznodământ dintre cele mai nefericite.

Lăsând la o parte ajutorarea celor vulnerabili, regulile implicite ar trebui să fie clare în această sferă, pentru că Oamenii, spre deosebire de Econ-oameni, suferă de polarizare în favoarea propriei persoane sau de „subiectivism autoapreciativ", atunci când se pune problema negocierii unor înțelegeri[10]. Esențialmente, polarizarea în favoarea propriei persoane se

referă la faptul că, într-o negociere dificilă sau importantă, avem tendința să credem că atât deznodământul obiectiv „corect", cât și deznodământul cel mai probabil sunt cele care ne favorizează pe noi. (După ce Brazilia și Italia joacă în Cupa Mondială, întreabă-i pe cetățenii celor două țări ce echipă consideră că a fost favorizată de arbitri!) Când ambele tabere din-tr-o negociere suferă de subiectivism autoapreciativ, este cel mai probabil ca discuția să ajungă în impas, iar oamenii vor petrece o mulțime de timp luptându-se la tribunal, uneori ajungând să-și distrugă viața (cel puțin pentru o perioadă). în cazurile de divorț, afectele sunt extrem de intense și este foarte probabil ca fiecare dintre cei doi împricinați să considere că are toată dreptatea de partea lui și că judecătorul va vedea fără îndoială lucrurile în același fel. Probabil te gândești totuși că și dacă soții se lasă pradă polarizării autoapreciative, avocații sunt mai raționali decât clienții lor, deci ar trebui să fie capabili să-i aducă mai cu picioarele pe pământ; numai că, în multe cazuri, si avocații suferă de aceeași tendință.

Ca urmare, acolo unde legea e neclară, vor apărea precis dispute lungi și intense. Ambele părți ar avea de câștigat dacă ar putea fi înghiontite în direcția unei game mai reduse de rezultate previzionate, astfel încât să existe cât de cât o zonă comună a așteptărilor fiecăreia. Familiile confruntate cu un divorț au de câștigat dacă legea vine cu o ancoră sau cu un punct de sprijin, ajutându-i pe oameni să înțeleagă ce anume constituie un rezultat cinstit sau foarte probabil.

Pentru îndeplinirea acestui obiectiv, cea mai bună soluție constă în introducerea unui element nu foarte deosebit de regulile după care se ghidează stabilirea pedepselor în dreptul penal - o gamă foarte redusă de deznodăminte posibile, în interiorul căreia rămâne la latitudinea judecătorului să ia în considerare alți factori. în multe state, există deja un asemenea sistem, care funcționează, dar, în contextul supraevaluării subiective despre care vorbeam mai sus, regulile nu prea sunt de ajutor dacă oamenii nu le cunosc. Iar studiile au arătat că multe cupluri care se căsătoresc nu au nici pe departe o idee foarte clară despre ce urmează să se întâmple în privința întreținerii copilului sau a plății unei pensii alimentare, în caz de divorț[11]. (Dacă ești căsătorit sau ai de gând să te căsătorești, știi cum se calculează pensia alimentară și obligația de întreținere a copilului, în statul în care trăiești? în fine, nu contează. E complet exclus să divorțezi.) Autoritățile ar trebui să expliciteze ce sume se acceptă, în general, ca procentaj din venit (eventual, cu stabilirea unor limite superioare).

Cea mai bună abordare s-ar putea să fie o formulă explicită, având la bază factori cum ar fi vârstele celor doi soți, capacitatea lor de a genera venituri, durata mariajului și așa mai departe. Pornind de la această formulă ca de la un soi de ancoră, un judecător ar putea pune în balanță și alte considerente, cum ar fi nivelul de trai din timpul căsniciei, starea de sănătate a soțului care solicită pensie de întreținere, perspectivele financiare ale ambelor părți și alți factori relevanți. Rațiunile oricărei îndepărtări de la „gama de reper“ ar trebui să fie clar explicate și limitate la un mic număr admisibil de motive pentru ajustare, pentru că întregul scop al transparenței din acest proces este acela de a înghionti cuplurile în direcția unei înțelegeri care să se încadreze într-o gamă preconizată.

Să încheiem cu o concluzie privind ideea generală. în ceea ce privește căsătoria, există argumente convingătoare în favoarea privatizării - pentru a permite instituțiilor private, fie ele religioase sau de alt tip, să procedeze după cum consideră de cuviință, cu condiția să respecte regulile implicite și interdicțiile dictate de legea penală. Am susținut aici că statele ar trebui să desființeze „căsătoria“ ca atare și să introducă în locul ei

uniunile civile. Dacă instituțiile religioase vor să restricționeze „căsătoria“ doar la cuplurile heterosexuale, bineînțeles că ar trebui să li se permită să facă exact așa. Dacă asemenea instituții vor să limiteze divorțul (adică despărțirea care pune capăt unei „căsătorii“), și acest lucru ar trebui să-l poată face. La un nivel ceva mai modest, țările ar putea să pună la dispoziție (așa cum o fac deja multe din lume) forma uniunii civile pentru toate cuplurile și să le permită acestora să apeleze la instituțiile private, dacă doresc o „căsătorie“. Frumusețea acestei abordări este aceea că ar îngădui o gamă vastă de experimente - sporind libertatea pentru indivizi și organizații religioase deopotrivă, în același timp în care ar diminua intensitatea inutilă și uneori dizgrațioasă a actualelor controverse publice.

Partea a patra

Anexe si obiecții

14

O duzină de ghionturi

Noi am descris o sumedenie de ghionturi, dar suntem convinși că există nenumărate altele. Iată în continuareîncă o duzină - minighionturi, dacă vrei. îi încurajăm cu căldură pe cititori să mai adauge și altele pe listă, trimițându-le pe site-ul nostru de la adresa *www.Nudges.org*.

1. Dăruim mai mult mâine. Multi oameni au imbolduri cari-tabile puternice și noi bănuim că, din cauza inerției, ei dăruiesc mult mai puțin decât și-ar dori de fapt să dăruiască. Sistemul Reflexiv vrea să fie mărinimos, dar Sistemul Automat nu se lasă convins. De câte ori nu ți s-a întâmplat și ție să te gândești că ar trebui să dai o mână de

ajutor, dar n-ai făcut-o, pentru că momentul s-a consumat și tu ți-ai concentrat atenția pe alte lucruri?

Un ghiont simplu ar fi un program „Dăruim mai mult mâine“. Ideea de la baza lui, modelată după „Economisim mai mult mâine“, ar fi aceea de a-i întreba pe oameni dacă ar vrea să doneze o mică sumă de bani organizațiilor caritabile pe care le preferă, cândva în viitorul apropiat, iar apoi să se angajeze că-și vor majora donațiile în fiecare an. (Ar fi probabil lipsit de pragmatism să ne gândim la corelarea creșterii donațiilor cu creșterea salariului.) Dacă oamenii se hotărăsc să iasă din programul „Dăruim mai mult mâine“, nu trebuie decât să dea un telefon scurt sau să trimită un e-mail sumar, în orice moment. Noi bănuim că foarte multă lume s-ar alătura bucuroasă unui astfel de program.

Anna Brennan (2006) a desfășurat un experiment-pilot pe baza acestei idei, în colaborare cu o importantă organizație de caritate. Donatorilor care dăruiau deja lunar o sumă de bani au fost întrebați dacă ar dori să-și majoreze donațiile, fie imediat, fie după două luni din acel moment. Cei din ultima categorie și-au majorat donațiile cu 32 la sută. Noi suntem implicați în câteva experimente suplimentare, în colaborare cu propria noastră universitate, iar rezultatele inițiale par promițătoare. Dacă scopul este acela de a stimula donațiile caritabile, iată o metodă deloc complicată de atingere a lui. De fapt, n-ar fi nicidecum o surpriză, dacă programul „Dăruim mai mult mâine“ ar produce mult mai multi bani pentru cei care au nevoie de ei - în același timp în care îi mulțumește pe donatorii bine intenționați, dar prea împrăștiați, care vor să dăruiască, dar nu ajung nicicând să treacă la fapte.

2. Cârdul de debit pentru donații și deducerile fiscale. Un ghiont direct legat de aceeași chestiune ar fi facilitarea deducerii din venitul impozabil a contribuțiilor caritabile. Pentru unii Oameni e o adevărată corvoadă să țină evidența donațiilor pe care le-au făcut și să le înscrie în formularele de declarare a venitului, sfârșind prin a dona mai puțin decât dacă deducerile fiscale ar fi automate. O soluție evidentă ar fi cârdul de debit pentru donații - un tip de special de card de debit pe care l-ar emite băncile și care ar fi acceptat numai de organizațiile

filantropice. Cu acest card, orice donație caritabilă pe care o faci ți se scade din contul curent, iar banca îți trimite la sfârșitul anu-lui o situație cu toate aceste sume donate de tine, fiecare separat și în sumă totală. Ai putea folosi cârdul și ca să ții o evidență a lucrurilor pe care le donezi în natură, cum ar fi mobilier sau mașini, asigurându-te că banca ta va ști ce valoare au obiectele donate de tine, pentru a le adăuga pe listă în situația de la sfârșitul anului. Această situație anuală ar putea fi trimisă direct la Fisc, pentru ca autoritățile să poată procesa automat deducerea care ți se cuvine. Punând astfel în evidentă donațiile, un asemenea card ar putea face ca actele de caritate să fie mai simple și mai atrăgătoare.

3. Declarația de venit automată. Că tot veni vorba despre taxe, impozite și procesare automată: niciun arhitect al alegerii în toate mințile n-ar putea să proiecteze actualul sistem de impozitare a veniturilor, faimos pentru complexitatea lui. Reținerea la sursă a fost un progres major, care le-a simplificat tuturor existenta. Oamenii obisnuiti si Fiscul ar avea încă si mai

mult de câștigat dacă procesul ar putea fi făcut să fie în și mai mare măsură automat. Un pas foarte simplu, sugerat de economistul Austan Goolsbee (2006), este declarația de venit automată. în cadrul acestei abordări, orice persoană care nu-și evidențiază cheltuielile separat, în sistem real, și nu are venituri (cum ar fi bacșișurile) care să nu fie raportate la autoritățile fiscale primește o declarație de venit deja completată. Ca să fie considerată depusă, contribuabilul nu trebuie decât s-o semneze și s-o trimită prin poștă (sau, și mai bine, să intre pe un site securizat al Fiscului, să semneze electronic și să dea clic pe „trimite“). (Firește, contribuabilul ar fi obligat să opereze modificările de rigoare, dacă i se schimbă regimul de deducere a cheltuielilor sau dacă începe să încaseze venituri neraportate.) Goolsbee estimează că propunerea lui ar duce la economii pentru contribuabili de până la 225 de milioane de dolari, în timp echivalent consumat cu completarea declarațiilor de venit, și de peste două miliarde de dolari, în onorarii încasate de cei specializați în completarea acestor declarații. Adevărat, multă lume nu are încredere în Fisc, deci uite o metodă prin care

se pot asigura că inspectorii noștri sunt cinstiți: dacă s-a produs o eroare, îți primești banii înapoi, plus un mic bonus (100 de dolari, să zicem).

Declarația de venit automată se folosește deja în alte țări ale lumii. Danemarca a deschis calea cu ideea declarației de venit precompletate, la începutul anilor 1980, urmată curând și de alte țări nordice. în 2006, prim-ministrul finlandez Matti Vanhanen a decernat administrației finanțelor din tara lui un

> > > premiu pentru programul de implementare a declarației de venit automate, juriul lăudând această inițiativă pentru că „a redus semnificativ timpul consumat de contribuabili pentru a-și completa și depune declarațiile de venit... (și) a redus substanțial costurile interne ale administrației fiscale, aferente procesării declarațiilor de venit“. în prezent, sistemele bazate pe completarea prealabilă, în diverse grade, a declarației de venit au fost adoptate în Australia, Norvegia, Suedia, Belgia, Chile, Portugalia, Spania și Franța, Olanda având în plan să implementeze un asemenea sistem în 2009. în Norvegia, contribuabilii care vor să-și modifice informațiile de venit pot chiar să ceară un formular de rectificare printr-un SMS[1].

4. *Stickk.com.* Mulți oameni au nevoie de ajutor ca să-și atingă scopurile și să-și îndeplinească aspirațiile. Asumarea deciziei de a face ceva concret este una dintre metodele prin care își pot spori șansele de succes. Uneori, e simplu să-ți asumi o hotărâre, cum ar fi, de exemplu, să-ți tai cu foarfecele cărțile de credit, să nu-ți mai umpli cămara cu ciocolățele, covrigei și arahide sau să-i ascunzi telecomanda soțului tău până ce toate frunzele alea veștede din grădină sunt greblate și puse pe foc. Alteori însă, e greu. Vă amintiți pariul pe care l-au făcut cei doi colegi maste-ranzi, pentru cura de slăbire, și despre care vorbeam în capitolul 2? Ei bine, unul dintre ei, Dean Karlan, astăzi profesor de economie la Yale, a făcut echipă cu alt coleg de la Yale, pe nume Ian Ayres, pentru a propune o afacere online având la bază același concept. Ayres și Karlan au ales Stickk.com ca denumire pentru site-ul lor[2].

Stickk oferă două moduri de luare a unui angajament: pe bani sau fără bani. în cazul angajamentului financiar, doritorul pune la bătaie o sumă de bani și se angajează să atingă un anumit obiectiv până la o anumită dată. De asemenea, trebuie să arate concret cum se va verifica îndeplinirea acelui obiectiv. De exemplu, poate fi de acord să se cântărească, de față cu martori, la cabinetul unui medic sau acasă la un prieten; să facă o analiză de urină, de testare a absenței nicotinei, la un laborator; sau, pur și simplu, își dă cuvântul de onoare. Dacă individul în cauză își atinge obiectivul fixat, primește banii înapoi. Dacă îl ratează, banii se duc la o organizație caritabilă. De asemenea, are și posibilitatea să intre într-un angajament financiar de grup, suma de bani adunată împărțindu-se între acei membri ai grupului care și-au atins obiectivul fixat. (O variantă mai dură, mai malițioasă și poate chiar mai eficace este ca banii să fie dați unor oameni pe care cel ce vrea să-și ia angajamentul îi detestă, cum ar fi un partid politic pe care nu-1 suportă sau clubul sportiv care este cel mai mare rival al echipei favorite - cum sunt fanii Yankees față de fanii Red Sox.) Angajamentele cu miză nefinanciară apelează la presiunea pe care o exercită cei din jur (candidatul își asumă să trimită e-mailuri către colegi, rude sau prieteni, în care să-i anunțe despre eșecul sau succesul înregistrat) și la monitorizarea îndeplinirii scopului prin intermediul unui blog de grup.

Obiectivul unui candidat ar putea fi acela de a pierde din greutate, de a se lăsa de fumat, de a face mai des mișcare, de a-si îmbunătăți notele sau calificativele la scoală și altele ase-menea. Există chiar o secțiune creativă pe site, pentru persoanele cu țeluri idiosincratice: să urce pe Muntele Kilimanjaro cât încă mai este zăpadă în vârf (verificare cu o fotografie), să călătorească în Mongolia (verificare cu viza de pe pașaport), să învețe să jongleze cu șapte portocale și o lubeniță (verificare cu un clip video), să alerge la maraton, să economisească mai mulți bani (evident, un țel nu foarte creativ), să consume mai puțin gaz și mai puțin curent electric (deloc creativ, dar admirabil) sau orice altă variantă de autoperfecționare la care se poate gândi cineva, având suficientă imaginație încât să poată fi formulată și postată pe site-ul *Stickk.com.*

5. Renunțarea la fumat fără plasturi cu nicotină. Există deja organizații care să-i ajute pe oameni să-și ia angajamente și să-și atingă țelurile. CARES (acronimul de la Committed Action to Reduce and End Smoking - „Acțiune asumată pentru reducerea și încetarea fumatului“) este un program de economii pe care îl oferă banca Green Bank of Caraga din Mindano, Filipine. Candidatul care vrea să se lase de fumat deschide un cont în care trebuie să existe un sold inițial minim de un dolar. Apoi, șase luni, depune în acel cont suma pe care ar fi cheltuit-o altfel pe țigări. (în unele cazuri, un reprezentant al băncii vine acasă la candidat, în fiecare săptămână, ca să ridice banii.) După șase luni, clientul face un test de urină, menit să confirme că nu a fumat de curând. Dacă rezultatele analizei arată că nu are nicotină în organism, își primește banii înapoi. Dacă se depistează nicotină, contul este închis de bancă și banii sunt donați unei organizații caritabile.

Primele rezultate ale acestui program au fost evaluate de echipa Poverty Action Lab din cadrul Massachusetts Institute of Technology (MIT) și arată foarte bine. Deschiderea acestui cont crește cu 53 la sută șansele ca participanții să-și atingă obiectivul*.

6. Căștile de motociclist. Multe state interzic folosirea în

>

mers a unei motociclete fără cască pe cap. Pentru libertarieni, aceste interdicții sunt discutabile. Ei întreabă așa: dacă oamenii vor să-și asume riscuri, de ce să nu li se permită acest lucru? Nici până azi nu s-a domolit controversa aprinsă care îi desparte pe paternaliștii îndârjiți, care pun accentul pe pericol și susțin interdicțiile, de suporterii atitudinii permisive, care insistă că statul ar trebui să-i lase pe oameni să facă ce vor. Editorialistul John Tierney (2006) arăta, cam cum facem noi cu ghionturile sugerate aici, că autoritățile ar putea, în același timp, să promoveze siguranța și să protejeze libertatea, ideea de bază fiind ca motocicliștii care nu vor cască să fie obligați să-și scoată un permis special. Pentru a primi un asemenea permis, ei ar trebui să urmeze un curs suplimentar de conducere a motocicletei și să aducă dovada că au încheiat o asigurare de sănătate’.

Propunerea lui Tierney impune unele costuri celor care vor să simtă vântul prin păr: un curs de conducere suplimentar și dovada asigurării de sănătate nu prea sunt niște fleacuri de doi bani. Dar cerințele de acest fel sunt mai puțin intruzive decât o interdicție - plus că ar putea face extraordinar de mult bine.

> 7. Interdicția autoimpusă de a juca jocuri de noroc. Patima jocurilor de noroc ridică niște probleme complexe, ca să nu spunem mai mult, și nu vom cerceta în detaliu ce anume ar putea face un paternalist libertarian în acest domeniu de interes. (E suficient să spunem că, dacă am avea puterea de decizie, nu am da autorităților statale dreptul de monopol asupra jocurilor de noroc - mai ales dacă aleg să se specializeze în jocuri care le oferă clienților cele mai proaste probabilități de câștig, adică loteriile de stat, unde doar 50 de cenți din fiecare dolar jucat ajunge să fie distribuit câștigătorilor. Sfat: dacă vrei să joci cu o probabilitate decentă de câștig, poți pune mână de la mână cu prietenii și pariați unii cu alții pe rezultatele unor meciuri de fotbal.) Dar e limpede că avem destui împătimiți printre noi, care chiar au nevoie de ajutor.

* Unul dintre cititorii editorialului lui Tierney a sugerat, într-o scrisoare trimisă redacției, ca acest permis special de conducere să aibă obligatoriu și un autocolant de certificare a faptului că deținătorul și-a dat acordul să fie donator de organe (n.a.).

Iată o soluție ingenioasă: în ultimii zece ani, mai multe state americane, printre care Illinois, Indiana și Missouri, au adoptat legi care dau împătimiților posibilitatea să se înscrie singuri pe o „listă neagră“, interzicându-li-se să pătrundă într-un cazino sau să încaseze câștiguri din jocuri de noroc. Ideea care stă la baza acestui sistem este aceea că persoanele cu probleme de autocontrol sunt conștiente de acest neajuns al lor și vor ca Sistemul lor Reflexiv să preia controlul asupra Sistemului Automat. Uneori, cei care joacă doar ocazional (așa-numiții „jucători recreaționali“) vor lua singuri această inițiativă sau împreună cu prietenii lor; alteori, pot interveni instituții private în sprijinul lor. Dar jucătorii dependenți ar fi probabil cel mai câștigați dacă ar

avea o posibilitate de a-și asigura ajutorul statului. Noi credem că interdicția autoimpusă este o idee fantastică și propunem să se organizeze studii pentru cercetarea modurilor în care acest concept ar putea fi aplicat și în alte domenii.

8. Planurile de asigurări pentru sănătate de tip Destiny Health. Societăților de asigurări le face la fel de puțină plăcere ca și pacienților să plătească facturi medicale de valoare mare. E destul loc pentru ceva strădanii creative din partea acestor societăți, care, în colaborare cu clienții lor, au tot interesul să le îmbunătățească acestora din urmă sănătatea si, astfel, să se reducă cheltuielile medicale pentru toți. Aici putem lua în considerare planul de asigurări de sănătate Destiny Health, deja oferit în patru state americane (Illinois, Wisconsin, Michigan și Colorado). Planul conține un program de măsuri pentru stimularea vieții sănătoase, denumit Health Vitality Program, explicit conceput să le dea oamenilor o motivație pentru a face alegeri sănătoase în privința regimului de viață. Fiecare participant poate să câștige „puncte de vitalitate“ dacă se duce și face exerciții la un club de sănătate într-o anumită săptămână, dacă are un copil înscris într-o echipă de fotbal sau dacă efectuează un test de tensiune arterială cu rezultate normale. Punctele de vitalitate pot fi folosite la cumpărarea a diverse servicii și produse: bilete de avion, cazare la hotel, abonamente la reviste și aparatură electronică. Planul Destiny Health este un demers ingenios prin care se combină asigurarea de sănătate cu ghionturile destinate să-i determine pe oameni să ducă o viață mai sănătoasă.

9. Un dolar pe zi. Sarcina la adolescență este o problemă serioasă pentru multe fete și cele care au deja un copil la vârsta de optsprezece ani (să zicem) rămân adeseori însărcinate din nou, după un an sau doi. Mai multe municipalități, printre care Greensboro din Carolina de Nord, au experimentat un program de tip „un dolar pe zi“, în care mamele adolescente cu un copil primesc câte un dolar pentru fiecare zi în care nu sunt însărcinate*. Până în prezent, rezultatele s-au arătat extrem de promițătoare. Un dolar pe zi este o cheltuială modică pentru primărie, chiar și timp de un an sau doi, deci costul total al

planului rămâne extrem de scăzut, dar această mică plată recurentă iese în evidentă suficient de mult încât mamele adolescente

>

să se simtă încurajate să nu mai rămână însărcinate. Și, cum contribuabilii sfârșesc prin a plăti o sumă însemnată pentru copiii care li se nasc mamelor minore, costurile par să fie mult mai reduse decât beneficiile. Mulți oameni laudă „un dolar pe zi“ ca program-model pentru a combate sarcina în rândul adolescentelor. (Cu siguranță mai rămân multe alte asemenea programe care să fie inventate. Consideră că ți-am dat un ghiont ca să te gândești măcar la unul.)

10. Filtrele pentru aparatele de aer condiționat; foarte utila luminiță rosie. Când e foarte cald afară, multă lume nu se des-curcă fără aer condiționat si multe sisteme centrale de climati-

zare au nevoie să li se schimbe filtrele periodic. Dacă filtrul nu este schimbat, se pot întâmpla lucruri foarte rele: de exemplu, sistemul poate să înghețe și să se defecteze. Din nefericire, nu e ușor să ții minte când trebuie schimbat filtrul și, deloc surprinzător, multă lume se trezește cu facturi de reparații enorme. Soluția e simplă: să fim informați, printr-o luminiță roșie aprinsă într-un loc foarte vizibil și relevant, că trebuie să schimbăm filtrul. Multe automobile din era modernă îsi aver-

> tizează șoferii când trebuie schimbat uleiul și multe frigidere au un led de avertizare pentru filtrele de apă încorporate. Același lucru s-ar putea face și cu aparatele de aer condiționat.

11. Lacul de unghii cu gust amar și medicamentul Disulfiram. Oamenii care speră să schimbe anumite obiceiuri deranjante ar putea dori să cumpere produse care fac să fie neplăcut sau dureros să te lași în continuare pradă obiceiului respectiv. Pe această cale, Sistemul Reflexiv poate alege să disciplineze Sistemul Automat cu ajutorul unor produse care îi spune acestuia din urmă: Stop!

Există, în prezent, mai multe produse care îndeplinesc exact această sarcină. Cei care vor să nu-și mai roadă unghiile pot cumpăra lac de unghii cu gust amar, cum ar fi Mavala sau Orly No Bite. O variantă mai drastică a acestui concept este medicamentul Disulfiram (Antalcol), care se dă unor alcoolici. Disulfiramul îi face pe consumatorii de alcool să vomite și să sufere de mahmureală, imediat ce încep să bea. Pentru unii care suferă de alcoolism cronic, Disulfiramul a avut un efect puternic și pozitiv, ca parte dintr-un program de tratament.

> 12. Testul de civilitate. Am lăsat pentru final propunerea noastră preferată. Lumea modernă suferă de impolitețe. In fiecare ceas al fiecărei zile, oamenii trimit e-mailuri iritate pe care curând le regretă, aruncând cuvinte grele la adresa unor oameni pe care abia dacă-i cunosc (sau, și mai rău, la adresa prietenilor și a celor dragi). Câțiva dintre noi au învățat o regulă simplă: să nu trimiți la nervi un e-mail furios! Salvează-l în folderul de drafturi și așteaptă măcar o zi până să-l trimiți. (De fapt, până a doua zi e foarte probabil să te fi calmat în asemenea măsură încât vei fi uitat complet de el. Cu atât mai bine.) Dar mulți alții fie n-au învățat regula, fie n-o respectă întotdeauna. Tehnologia ne-ar putea veni cu ușurință în ajutor. De fapt, n-avem niciun dubiu că se poate dezvolta un programel dedicat până luna viitoare - dacă-și pune mintea cineva care se pricepe.

Noi propunem un test de civilitate care să-ți spună cu exactitate dacă e-mailul pe care tocmai te pregătești să-l trimiți este unul arțăgos peste măsură și, în consecință, să te avertizeze: „ATENȚIE! ACEST MESAJ PARE SĂ FIE UN E-MAIL NECIVILIZAT. CHIAR VREI CU ADEVĂRAT SĂ-L TRIMITI?“.

9 (Există deja softuri destinate să detecteze limbajul obscen. Ceea ce propunem noi e mai subtil, pentru că e ușor să trimiți un e-mail realmente oribil, fără a folosi nici măcar un singur cuvânt porcos.) O variantă mai tare, pe care oamenii ar putea-o alege sau care ar putea fi cea implicită, sună așa: „ATENȚIE! ACEST MESAJ PARE SĂ FIE UN E-MAIL NECIVILIZAT. EL NU VA FI TRIMIS DECÂT DACĂ CERI SĂ FIE TRIMIS ȘI PESTE 24 DE ORE“. Cu varianta mai tare, ai putea avea posibilitatea să eviți amânarea de o zi, dacă faci un efort suplimentar (de exemplu, să-ți

introduci codul numeric personal și ziua de naștere a bunicului sau, eventual, dacă rezolvi o problemă enervantă de matematică!)’.

* în așteptarea inventării acestui program, noi am adoptat ca substitut o variantă proprie de autocontrol. Când unul dintre noi realmente se enervează, scrie o primă varianta draft a e-mailului și i-o trimite celuilalt spre verificare. Bineînțeles, șmecheria nu funcționează când ne scoatem din sărite unul pe celălalt, tocmai de aceea sperăm să se inventeze programul ăla cât mai repede! (n.a.)

Sistemul Reflexiv poate fi și mai amabil, și mai deștept decât Sistemul Automat. Uneori, chiar ești mai deștept dacă ești amabil. Noi credem că Oamenii ar ieși mai câștigați dacă ar da un impuls la ceea ce Abraham Lincoln numea „îngerii mai buni ai naturii noastre“.

15

Obiecții

/

Cine s-ar putea opune ghionturilor? Suntem conștienți că antipaternaliștii puri și duri, eventual și alții vor avea obiecții serioase[1]. Dă-ne voie să abordăm posibilele contraargumente câte unul, pe rând. Vom începe cu cele care nouă ni se par cele mai anemice, după care ne vom îndrepta atenția spre cele care ridică probleme mai complicate.

Panta alunecoasă

E ispititor să te temi că aceia care îmbrățișează patemalis-mul libertarian au pornit-o la vale pe o pantă îngrijorător de alunecoasă. Scepticii s-ar putea teme că, din clipa în care acceptăm un paternalism modest pentru economisire, pentru cozile la cantină sau pentru protecția mediului, sigur vor urma intervenții brutale. Și ar putea obiecta că, dacă permitem campanii de informare care-i încurajează pe oameni să economisească energia, mașinăria de propagandă a statului va trece rapid de la educare la manipulare fățișă, iar apoi la coerciție și interdicții.

>

Adversarii ideii nu s-ar lăsa prea mult rugați în a prevedea că urmează ceea ce lor li s-ar părea iureșul unor forme de paternalism inadmisibil de intruzive. Guverne care încep prin a educa ar putea sfârși prin a aplica amenzi usturătoare, ba chiar și pedepse cu închisoarea. Cazul țigărilor ne oferă un posibil exemplu. Unele țări au plecat de la etichete modeste de avertisment, continuând cu campanii agresive de informare și terminând cu accize enorme la țigări și interzicerea fumatului în spațiile publice, iar un fumător nu trebuie neapărat să fie paranoic ca să-și închipuie că va veni și ziua în care o țară sau alta va interzice cu totul țigările. într-adevăr, mulți ar primi cu bucurie un asemenea deznodământ pentru țigări, deși majoritatea n-ar simți la fel în privința alcoolului. Unde spunem stop? Puțin probabil să ne ducem până la capăt pe această pantă alunecoasă, indubitabil, dar, când ne confruntăm cu riscul excesului de zel, opozanții ar putea considera că e mai bine să nu începem deloc să alunecăm.

Noi avem trei răspunsuri la această linie de atac. Primul este acela că recursul la argumentul cu panta alunecoasă eludează întrebarea dacă propunerile noastre au sau nu vreo valoare în sine și prin sine. Cu siguranță, e o întrebare care merită pusă în dezbatere. Dacă propunerile noastre îi ajută pe oameni să economisească mai mult, să mănânce mai sănătos, să investească mai judicios și să aleagă planuri de asigurare și cărți de credit mai potrivite pentru ei - în fiecare caz, numai dacă vor -, oare acesta nu este un lucru bun în sine? Dacă politicile noastre nu sunt pertinente, atunci constructiv ar fi să le critici pe ele direct, și nu să te bazezi doar pe teama de ipotetica pantă alunecoasă. Și, dacă propunerile noastre prezintă o utilitate practică, atunci hai să facem progrese în această direcție și să facem tot ce trebuie ca să turnăm nisip pe alunecuș (presupunând că realmente ne temem de cât de alunecoasă este calea).

Al doilea răspuns pe care-1 avem este că poziția noastră libertariană, care face ca dreptul de a te retrage să coste foarte puțin, face să fie mult mai lină proverbiala pantă evident alunecoasă. Propunerile noastre sunt explicit și expres destinate să păstreze libertatea de alegere. în multe domenii, de la protecția mediului la căsătorie, am face astfel încât să existe o asemenea

libertate acolo unde ea nu există deocamdată. Câtă vreme intervențiile paternaliste pot fi ușor evitate de cei care vor să adopte o cale aleasă de ei singuri, riscurile invocate de antipaternaliști sunt neglijabile. Argumentația de tip „pantă alunecoasă“ devine foarte convingătoare atunci când nu se poate face diferența dintre direcția de acțiune propusă și cele abominabile, inadmisibile sau înspăimântătoare. Pentru că paternaliștii libertarieni păstrează libertatea de alegere, putem spune, cu toată convingerea, că abordarea noastră se opune celor mai supărătoare tipuri de intervenție a statului.

Al treilea răspuns este un aspect pe care l-am accentuat în permanență: în multe cazuri, un gen sau altul de ghiont devine inevitabil, deci n-are niciun rost să ceri statului pur și simplu să stea deoparte. Așa cum niciunei clădiri nu-i poate lipsi concepția arhitectonică, niciunei alegeri nu-i poate lipsi contextul. Arhitecții alegerii, fie ei din domeniul public sau din cel privat, trebuie să facă *ceva.* în privința poluării, trebuie stabilite niște reguli, chiar și numai pentru a spune că poluatorii nu poartă nicio răspundere și pot să polueze liniștiți fără să-i deranjeze nimeni. Chiar dacă autoritățile s-ar descotorosi si de certifica-rea căsătoriei, și de cea a uniunilor civile, ar trebui să existe în continuare prevederi legale, de cod civil, care să spună ce și cât datorează una alteia părțile care se despart (dacă și atunci când se despart). Dacă statul vrea să adopte un plan de compensare a medicamentelor pe rețetă, trebuie să existe o schemă sau alta de arhitectură a alegerii.

Viața îți pune adeseori în față probleme la care nu te-ai fi gândit - pentru investiții, pentru contracte de închiriere a autoturismelor și de emitere a cărților de credit, precum și pentru modalități de folosire a energiei. Atât instituțiile publice, cât și cele private au nevoie de reguli, ca să poată stabili cum trebuie procedat în asemenea situații. Când regulile par să fie invizibile, e pentru că oamenilor li se par atât de evidente și atât de logice, încât nici nu le mai percep ca reguli. Cu toate acestea, ele există, sunt acolo, iar uneori nu sunt chiar atât de logice pe cât ar putea părea.

Cei care obiectează în fața ghionturilor ar putea admite argumentul nostru, dar numai în cazul sectorului privat, probabil în ideea că ghionturile de

natură inadmisibilă ar fi anihilate de presiunile concurenței. Băncile sau companiile de telefonie mobilă care îi împing pe oameni în direcții dezavantajoase pentru ei se pot trezi că-și pierd clienții. Am ridicat deja unele dubii în privința acestei optici și vom mai ridica și altele, dar deocamdată să le lăsăm deoparte și să ne concentrăm pe obiecția pantei alunecoase doar în ce privește domeniul public, al intervenției statului. Cei care invocă contraargumentul respectiv vorbesc, uneori, de parcă statul ar putea lipsi din ecuație - ca și cum condițiile implicite care definesc situația de pornire vin de la natură sau din cer. Nici că se poate eroare mai mare. Firește, condițiile implicite care se aplică acum în orice context particular ar putea fi cele mai bune, în sensul că promovează interesul tuturor, în general, sau punând în balanță avantajele și dezavantajele. Dar această concepție trebuie să fie apărată cu argumente, nu considerată de la sine înțeleasă. Și ar fi cel puțin ciudat, pentru cei care au în general o părere extrem de proastă despre stat, să creadă că, în orice domeniu, guvernele din trecut au dat, pur și simplu, din întâmplare peste un set de aranjamente ideale*.

* Un posibil răspuns l-ar invoca pe marele tradiționalist britanic Edmund Burke și mai ales argumentele cu care acesta apără caracterul verosimil judicios al practicilor sociale de lungă tradiție; vezi Burke (1993), După Burke, practicile de acest fel nu reflectă acțiunea statului, ci judecățile multor oameni, de-a lungul multor perioade, iar legea întruchipează adeseori tocmai aceste judecăți. Mulți conservatori apelează la argumentele lui Burke pentru a combate orice fel de inițiative de inginerie socială. Noi suntem de acord că tradițiile îndelungate pot fi cât se poate de raționale și adecvate, dar nu credem că obiecția tradiționalistă

Inghiontitori răi și ghionturi bune

în demersul de a oferi ghionturi aparent utile, arhitecții alegerii pot avea propriile interese nemărturisite. Cei care favorizează o anume regulă implicită în detrimentul alteia se prea poate să procedeze așa având în joc propriile avantaje economice. Când o companie îți oferă un preț special pentru prima lună de servicii, după care te reînscrie automat în programul respectiv, dar la un preț mai mare decât cel din perioada

inițială, motivația principală nu este aceea de a te scuti pe tine de efortul reînscrierii. Să rămână deci consemnat că am spus, cu subiect și predicat, că arhitecții alegerii, din orice sferă a existenței, au motive întemeiate să-i înghiontească pe oameni în direcții care-i avantajează pe arhitecții respectivi (sau pe cei care-i plătesc), mai degrabă decât pe utilizatori. Dar ce concluzie putem trage din această observație? Și arhitecții propriu-ziși, din domeniul construcțiilor, pot intra în conflict de interese cu clienții lor, dar nu considerăm că acest lucru ar trebui să-i oprească de la a mai proiecta clădiri, ci încercăm să aliniem motivațiile și stimulentele, acolo unde se poate, și să apelăm la monitorizare și transparență, acolo unde nu se poate.

O întrebare este dacă ar trebui să ne facem mai multe griji în privința arhitecților alegerii din sfera publică decât în privința celor din sfera privată. Poate că da, însă noi ne facem griji și pentru unii, și pentru ceilalți. Instituțiile private sunt uneori combate în mod relevant paternalismul libertär. Practicile sociale și legile care le reflectă rezistă în timp, adeseori nu pentru că ar fi judicioase, ci pentru că Oamenii, în multe cazuri afectați de probleme de autocontrol, se iau, pur și simplu, după alți Oameni. Adeseori, inerția, amânarea la nesfârșit și imitația sunt factorii care ne dirijează comportamentul. Odată aduse tradițiile la numitorul logicii raționale, argumentele în favoarea lor pot părea mai puternice sau mai anemice, în funcție de contextul particular la care ne referim. Nu înseamnă că vrem să contestăm concepția conform căreia legile care chiar exprimă judecățile multor oameni merită adeseori să fie susținută tocmai din acest motiv (n.a.).

lacome, egoiste și incompetente și îi exploatează pe oameni. Acum, dacă stăm să ne gândim, e ciudat să spui că arhitecții alegerii din sectorul public sunt întotdeauna mai periculoși decât cei privați. La urma urmei, administratorii din sectorul public trebuie să răspundă în fața alegătorilor, iar managerii din sectorul privat au ca mandat datoria de a maximiza profiturile și prețul acțiunilor companiei pentru care lucrează, nicidecum bunăstarea consumatorilor. Realitatea este că unii dintre cei care privesc cu maximă suspiciune tot ceea ce face statul consideră că unica responsabilitate a managerilor privați constă în maximizarea prețului

acțiunilor. Așa cum am subliniat, mâna invizibilă îi va determina, în unele situații, pe cei care maximizează profiturile să maximizeze și binele consumatorului. Dar când consumatorul este derutat în privința atributelor produselor pe care le cumpără, poate fi cel mai profitabil să exploatezi această derută, mai ales pe termen scurt, dar foarte posibil și pe termen lung. Criza financiară din 2008 s-a produs, în parte, din cauză că oamenii nu înțelegeau prea bine contractele pe care le semnau, iar neștiința lor a fost exploatată.

Mâna invizibilă funcționează cel mai bine atunci când produsele sunt simple și achiziționate frecvent. Nu ne facem griji peste măsură că o curățătorie chimică și-ar putea spolia clienții: dacă începe să le piardă hainele sau își dublează brusc prețurile, nu va rămâne prea mult timp pe piață. Dar un broker de credite ipotecare care nu-ți atrage atenția că dobânda promoțională avantajoasă va dispărea rapid, va fi și el de mult dispărut în ceață, în momentul când clientul primește vestea proastă!

Cei de la revista *The Economist,* scriind despre patemalismul libertarian pe un ton destul de favorabil, au oferit acest mic avertisment: „Din punctul de vedere al libertății, există un real pericol de strădanie excesivă - și, ca atare, motive de prudență. Politicienii, la urma urmei, nu poți spune că ar fi străini de arta formulării convenabile a alegerilor publicului și manipulării deciziilor sale în scopuri partizane. Și ce-i poate opri pe lobbyiști, pe cei cu interese ascunse și pe băgăreții de toate soiurile să deturneze întregul efort?“.[2]

Noi suntem de acord că oficialii guvernamentali, aleși sau numiți, sunt adeseori prizonierii intereselor din sectorul privat, ai cărui reprezentanți caută să-i înghiontească pe oameni în direcții menite să le promoveze în mod specific obiectivele lor egoiste. Acesta este unul dintre motivele pentru care vrem să păstrăm libertatea de alegere. Dar dacă interesele sectorului privat nu fac altceva decât să urmeze mâna invizibilă în promovarea intereselor clienților, unde e problema?^ Aspectul ceva mai serios este că ar trebui să ne facem probleme în privința tuturor arhitecților alegerii, fie ei de stat sau privați, deopotrivă. Ar trebui să concepem reguli de implicare care să scadă cazurile de înșelăciune și alte abuzuri, care să

încurajeze concurența sănătoasă, care să restrângă puterea grupurilor de interese și care să creeze stimulente apte să garanteze în mai mare măsură că arhitecții alegerii vor servi interesul public. Atât în sectorul privat, cât și în cel public, un obiectiv primar ar trebui să fie cel de sporire a transparenței. Variatele propuneri de tip RECAP pe care le-am prezentat aici sunt special concepute să-i ajute pe consumatori să-și dea seama cât folosesc din serviciile oferite și cât plătesc pentru ceea ce folosesc. în domeniul mediului, am sugerat că transparentizarea informațiilor poate fi un instrument eficace și ieftin de monitorizare.

Am fi mai mult decât încântați să vedem că se apelează la principii similare pentru monitorizarea guvernării. Să li se ceară oficialilor guvernamentali să-și pună pe site-urile web proprii voturile primite, alocările de fonduri de la buget și contribuțiile din partea lobbyiștilor. Să li se ceară celor care stabilesc viitorul politicilor energetice (ca să dăm un exemplu la întâmplare) să dezvăluie ce firme realizatoare de profit au fost invitate să-și folosească mult-prea-invizibilele-mâini în procesul de stabilire a regulilor. Să li se ceară și agențiilor guvernamentale, nu doar firmelor din sectorul privat, să dezvăluie cu cât contribuie și ele la poluarea aerului și a apei și la emisiile gazelor cu efect de seră. Louis Brandeis, judecător la Curtea Supremă a Statelor Unite, spune că „lumina soarelui e cel mai bun dezinfectant“. Guvernărilor democratice, la fel ca și celor autoritariste, le-ar face bine să folosească mult mai multă lumină.

Prin accentuarea efectelor pe care modul de alcătuire a planurilor de acțiune le au asupra alegerii, noi sperăm să-i stimulăm pe planificatori să devină mai bine informați. Și, prin susținerea unei verificări în cheie libertariană a planurilor proaste, sperăm să creăm un mecanism eficient de protecție împotriva planurilor prost gândite sau greșit motivate. întrucât interesul propriu al individului este un frâu sănătos pentru planificatori, libertatea de alegere constituie un factor important de corecție.

Dreptul de a nu avea dreptate

Scepticii ar putea veni cu contraargumentul că, într-o societate liberă, oamenii au dreptul să nu aibă dreptate, iar uneori e chiar util să facem greșeli, fiindcă așa învățăm. în favoarea primului aspect votăm cu amândouă mâinile, motiv pentru care și insistăm pe dreptul de retragere dintr-o opțiune aleasă. Dacă oamenii chiar vor să-și investească întregul portofoliu pentru pensie în acțiuni ale firmelor românești de înaltă tehnologie, noi le spunem că sunt liberi s-o facă. Dar, pentru cei prea puțin educați și informați, nu vedem nimic rău în a le pune la îndemână câteva semne de avertizare. Suntem perfect de acord cu semnele pe care le vedem pe unele pârtii, în atenția schiorilor novici și de nivel intermediar: „Nici să nu vă gândiți s-o porniți pe aici, dacă nu sunteți expert!“.

Mai multe griji ne facem pentru sărmanii care au fost păcăliți să ia un credit ipotecar pe care curând nu vor mai fi în stare să și-l permită, decât pentru firmele de investiții care au cumpărat portofolii întregi de asemenea credite. Acest din urmă grup ar fi trebuit să știe mai bine (chiar dacă, de fapt și de drept, niște reguli mai bune privind transparența ar fi fost de ajutor aici) și e foarte probabil că aceste firme își vor crea singure, cu forțe proprii, metode îmbunătățite de evaluare a riscurilor de creditare. Dar cât e bine pentru oameni să învețe, până să devină excesiv? Noi nu credem că pe copii trebuie să-i înveți ce periculoasă poate fi o piscină, aruncându-I în apă și sperând să se descurce. Pietonii ar trebui loviți la Londra cu autobuzul acela al lor pe două niveluri, ca să învețe să se uite la dreapta? Nu-i mai bine să le punem un semn de atenționare pe trotuar?

Despre pedeapsă, redistribuire și alegere

Unii dintre cei mai acerbi critici ai noștri vin cu o obiecție care pe multi cititori îi va frapa ca fiind, pur și simplu, bizară. Ei obiectează în fata a orice fel de schimb forțat. Nu le place să ia ceva de la Peter ca să-i dea lui Paul, chiar dacă Peter e foarte bogat și Paul foarte sărac. în mod evident, ei se opun impozitelor progresive. (Mă rog, oricăror impozite, în general.) în domeniile care ne interesează pe noi, acești critici ar dezaproba politicile care îi avantajează pe cei slabi, pe cei săraci, pe cei neinstruiți sau pe cei simpli. Și ar obiecta în fața acestor politici nu pentru că ar fi incapabili să

simtă milă și compătimire, ci pentru că, după părerea lor, orice ajutor dat acestor categorii de

oameni trebuie să vină de bunăvoie din partea sectorului privat, de exemplu prin intermediul organizațiilor filantropice, și că politicile de stat s-ar face pe seama altor categorii de populație (de regulă, cei puternici, cei bogați, cei instruiți și cei sofisticați). Nu le place nicio politică guvernamentală care să ia resurse de la unii ca să-i ajute pe alții.

Trebuie să mărturisim că nu împărtășim opinia conform căreia orice redistribuire este nejustificată. Noi credem că o societate bună face compromisuri între protejarea celor nenorocoși și încurajarea inițiativei și a ambiției - între a da fiecărui membru al societății o bucățică din prăjitura colectivă și a face să crească mărimea prăjiturii. în opinia noastră, nivelul optim de redistribuire nu este zero. Dar nici măcar cei care detestă redistribuirea mai mult decât noi n-ar trebui să-și facă probleme în privința politicilor noastre. în majoritatea cazurilor, ghionturile îi ajută pe cei care au nevoie de ajutor, fără a impune decât costuri minimale în sarcina celor care nu au nevoie de acest ajutor. Dacă oamenii deja economisesc pentru pensie, faptul că li se oferă un program de tip „Economisim mai mult mâine“ nu le va dăuna nicidecum. Dacă oamenii nu fumează sau sunt zvelți în mod natural (ori nenatural), campaniile destinate să-i ajute pe fumători și pe obezi nu le vor cauza nicio problemă.

Unii sceptici ar putea obiecta că parte dintre propunerile noastre le-ar impune Econ-oamenilor să plătească (nu cine știe ce) pentru niște programe de care nu au nevoie și de la care nu obțin niciun avantaj. Dar dacă oamenii care au nevoie de ajutor impun și ei niște costuri societății - de exemplu, prin cheltuieli mai mari cu îngrijirea sănătății -, atunci a-i obliga pe Econ-oameni să participe la costurile ajutorării Oamenilor pare un preț modest de plătit. Bineînțeles, unii dintre militanții anti-redistribuire vor contesta un sistem de sănătate care ne forțează pe toți ceilalți să plătim îngrijirile acordate celor bolnavi. Și e adevărat că, în termeni relativi, Econ-oamenii pot avea în continuare de pierdut din cauza politicilor publice care îi ajută pe Oameni. Dacă fericirea lui Peter depinde, în parte, de condiția ca Peter să fie bogat, atunci orice îl ajută pe Paul să se ridice din sărăcie îl face pe Peter să stea mai prost la capitolul „fericire“. Dar noi credem, chiar dacă

recunoaștem că nu avem dovezi solide cu care să ne susținem opinia, că celor mai mulți Peteri le face, de fapt, plăcere să le vină în ajutor celor mai sărmani membri ai societății noastre (chiar dacă Paulii sunt ajutați mai mult de stat decât de sectorul filantropic privat). îi compătimim sincer pe cei care suferă dacă vecinii lor foarte săraci ajung să recupereze din handicap, dar nu empatizăm cu ei.

Libertarienii cei mai înflăcărați mai au o săgeată în tolbă: sunt mai preocupați de libertate și de posibilitatea neîngrădită de a alege decât de bunăstare. Din acest motiv, ei preferă alegerea obligatorie, mai degrabă decât ghionturile. în cel mai rău caz, ei și-ar dori să le dea oamenilor informațiile necesare pentru a face o alegere avizată, după care să le spună să aleagă singuri - fără niciun ghiont! Această optică se vede reflectată în campania dusă de guvernul suedez pentru a-i determina pe cetățeni să-și aleagă singuri investițiile din propriul portofoliu, precum și în ideea că, pentru donarea de organe, oamenilor trebuie să li se ceară să-și exprime dorința fără niciun dubiu, fără să existe și o variantă implicită. Ambele politici reprezintă o decizie deliberată de a nu înghionti.

Deși ghionturile sunt adeseori inevitabile, recunoaștem chiar cu entuziasm că, uneori, calea corectă este alegerea activă obligată (sau puternic încurajată) și nu avem nicio problemă cu furnizarea de informații și cu campaniile de educare (la urma urmei, suntem profesori universitari). Dar alegerea forțată nu e întotdeauna cea mai bună soluție. Când trebuie luată o decizie dificilă și opțiunile sunt numeroase, varianta preferată s-ar putea să fie aceea de a le impune oamenilor să aleagă singuri, ceea ce s-ar putea să nu ducă la cea mai bună decizie. Dat fiind că, adeseori, oamenii vor alege să nu aleagă nimic, e greu de înțeles de ce partizanii libertății ar ține morțiș să forțeze o alegere, chiar și atunci când oamenii (de bunăvoie și nesiliți de nimeni) se opun. Când îl rogi pe chelner să-ți propună o sticlă de vin bun care să meargă cu mâncarea comandată, nu-ți pică bine să-ți răspundă că e treaba ta să alegi!

Cât privește campaniile de informare și educare, una dintre concluziile principale pe care le putem trage din domeniul psihologiei este aceea că nu există „neutralitate“ când vorbim despre asemenea programe, oricât de scrupuloși ar fi autorii lor, atunci când le concep, în a îndeplini acest

deziderat. Așadar, foarte simplu spus, a-i obliga pe oameni să aleagă nu este întotdeauna o soluție înțeleaptă și nu întotdeauna e posibil să rămâi neutru.

Unde tragem linie și principiul publicității

Acum ceva vreme, Sunstein si-a dus fata adolescentă la festivalul de rock Lollapalooza, care durează trei zile și are loc în fiecare an la Chicago, statul Illinois. începând de vineri seară, un panou electronic uriaș arăta programul artiștilor care urmau să urce pe scenă, dar intercalând această informație cu mesajul: „BEȚI MAI MULTĂ APĂ“. Scris cu litere mari, mesajul era însoțit de încă unul: „E CALD ȘI TRANSPIRI, DECI PIERZI APĂ“.

Ce rost avea acest anunț? Orașul Chicago fusese lovit de un val teribil de căldură caniculară, iar cei care organizau Lollapalooza se străduiau în mod evident să preîntâmpine diversele probleme de sănătate asociate cu deshidratarea. Mesajul afișat era un ghiont. Nimeni nu obliga pe nimeni să bea apă. Dar cei care afișau mesajul erau atenți la felul cum gândesc oamenii. în particular, faptul că au ales tocmai cuvintele „mai multă apă“ a fost o decizie excelentă, ele având de departe cele mai mari șanse să fie mult mai eficace decât alternative mai neutre, gen „BEȚI SUFICIENTĂ APĂ“ sau „BEȚI APĂ“. Exprimarea „PIERZI APĂ“ invoca în mod abil aversiunea naturală la pierdere, în contrapunct cu a rămâne bine hidratat. (întâmplător, Sunstein și-a dorit să fi văzut mesajul de pe panou ceva mai devreme; i s-a făcut cumplit de sete în timpul reprezentației celor de la Death Cab for Cutie, dar mulțimea din jurul lui era atât de compactă, încât i-a fost imposibil să iasă după apă.)

Acum să facem comparație cu o alternativă perfect plauzibilă. Să zicem că, în locul afișării unui mesaj foarte vizibil care să spună „BEȚI MAI MULTĂ APĂ“, programul zilei ar fi fost întrerupt pentru fracțiuni de secundă, în mod invizibil, cu reclame subliminale. Reclama subliminală ar putea transmite mesaje cum ar fi: „BEȚI MAI MULTĂ APĂ“, „NU ȚI-E SETE?“ sau „NU URCA BĂUT LA VOLAN“; „DROGUL UCIDE“ sau „ÎL SUSȚINEM PE PREȘEDINTELE NOSTRU“; „AVORTUL E CRIMĂ“ sau „CUMPĂRĂ io EXEMPLARE DIN *NUDGE“*. Poate fi publicitatea subliminală văzută ca o formă de paternalism libertarian? La urma urmei, ea dirijează alegerile oamenilor, dar nu ia deciziile în locul lor.

Bun, deci suntem de acord cu publicitatea subliminală - cât timp e făcută în slujba unor scopuri benefice? Ce limite ar trebui impuse manipulărilor de acest fel, fie că provin din sectorul public sau din cel privat? Un contra argument de ordin general împotriva paternalismului libertarian și a anumitor tipuri de ghionturi ar putea fi acela că sunt insidioase - că le dau guvernanților posibilitatea să manevreze publicul în direcția dorită de ei, în același timp în care le asigură niște instrumente perfecte cu care s-o facă, fără a putea fi acuzați de ceva. Putem compara publicitatea subliminală cu ceva tot atât de parșiv: dacă vrei să-i determini pe oameni să slăbească, o strategie foarte eficace constă în a monta oglinzi în cantină. Când omul se vede în oglindă, s-ar putea să mănânce mai puțin dacă e deja dolofan. E OK să procedăm așa? Iar dacă strategia cu oglinzile poate fi admisă, de ce n-am folosi oglinzi intenționat deformatoare, care te fac să pari și mai gras? (Astea parcă se-nmultesc cu fiecare an care trece!) Sunt aceste oglinzi o strategie permisă pentru prietena noastră Carolyn, care administrează cantine? Dacă da, ce părere ar trebui să avem despre oglinzile care te subțiază, amplasate în localurile de tip fast-food?

în abordarea acestor probleme, vom apela din nou la unul dintre principiile noastre călăuzitoare: transparența. Subscriem, în acest context, ideii pe care filosoful John Rawls (1971) o numea „principiul publicității“. în cea mai simplă formă a sa, principiul publicității nu-i lasă pe guvernanți să aleagă o politică pe care aceștia nu ar putea sau nu ar fi dispuși s-o apere public în fața propriilor cetățeni. Nouă ne place acest principiu din două motive. Primul este unul practic. Dacă un guvern adoptă o politică de acțiune pe care n-ar putea-o apăra public, se supune riscului de a fi ridiculizat, ba chiar mai rău, în caz că politica respectivă și bazele ei de pornire ajung la cunoștința cetățenilor. (Cei care au participat la acțiunile degradante și pline de cruzime din închisoarea Abu Ghraib sau le-au aprobat probabil ar fi avut de câștigat din aplicarea acestui principiu.) Al doilea și cel mai important motiv include ideea de respect. Guvernanții trebuie să-i respecte pe oamenii pe care-i guvernează, iar dacă adoptă politici de acțiune pe care nu le-ar putea apăra public, arată că nu manifestă acest respect, ci îi tratează pe cetățeni ca pe instrumente de manipulare. Din acest punct de vedere, principiul publicității are legătură nemijlocită cu interdicția de a minți: cine minte își tratează semenii ca pe mijloace, nu ca pe scopuri.

Noi credem că principiul publicității este o regulă orientativă pertinentă pentru restrângere și pentru implementarea ghionturilor, atât în sectorul public, cât și în cel privat. De exemplu, „Economisim mai mult mâine“ - aici, oamenii sunt explicit informați despre natura propunerii și întrebați în mod specific dacă doresc s-o accepte. La fel, când firmele adoptă înscrierea automată, nu fac niciun secret din acest lucru și pot spune, fără să mintă, că o fac pentru că, în opinia lor, majoritatea angajaților ar ieși mai câștigați dacă ar participa.

Aceeași concluzie e valabilă și pentru regulile implicite din sfera juridică. Dacă statul modifică niște prevederi legislative -ca să încurajeze donarea de organe sau ca să reducă discriminarea pe motive de vârstă, de exemplu -, n-ar trebui s-o facă într-o atmosferă de mare secret. Același lucru se poate spune și despre campaniile de educare care apelează la concluziile studiilor de comportament, pentru a da un ghiont publicului într-o direcție dorită. Dacă reprezentanții guvernului folosesc afișe cu mesaje inteligent gândite pentru a reduce mizeria de pe șosele, pentru a descuraja furtul lemnului pietrificat sau pentru a-i îndemna pe oameni să devină donatori de organe, nu vedem de ce n-ar fi încântați să-si dezvăluie atât metodele, cât și motivațiile. Gândește-te la o reclamă americană de acum câțiva ani, în care un ou se prăjea direct pe o plită încinsă, iar o voce din fundal spunea: „Uite așa arată creierul tău când iei droguri“. Imaginea frapantă era menită să declanșeze frica față de consumul de droguri. Reclama se prea poate să fie socotită manipulatoare, dar nu a încălcat principiul publicității.

Nu ne ferim deloc să recunoaștem că pot fi imaginate situații dificile. în abstract vorbind, reclama subliminală pare

realmente să intre în conflict cu regulile principiului publicității. Oamenii sunt indignați de acest gen de reclamă pentru că sunt influențați fără a li se aduce la cunoștință acest lucru. Dar dacă oamenii ar fi avertizați dinainte de folosirea reclamei subliminale? Dacă guvernul ar anunța fără ocolișuri că urmează să recurgă la publicitate subliminală pentru a combate, de exemplu, infracțiunile cu violență, abuzul de alcool și evaziunea fiscală? Este suficientă dezvăluirea intenției? Noi suntem înclinați să credem că nu -

că manipularea de acest fel este discutabilă tocmai pentru că rămâne invizibilă și, ca atare, imposibil de monitorizat.

Neutralitatea

Am subliniat ideea că, în multe situații, guvernul nu poate rămâne pur neutru, dar o formă de neutralitate este, uneori, atât fezabilă, cât și importantă. Gândește-te la cazul votului. Listele de vot trebuie să-i înșiruie pe candidați într-o anumită ordine. Se știe foarte bine că un candidat al cărui nume figurează primul pe buletinul de vot câștigă vreo 3,5 puncte procentuale'. Pe nimeni nu trebuie să bucure o situație în care guvernanții - adică, mai bine zis, guvernanții aflați la putere -au posibilitatea să aleagă ordinea în care apar numele candidaților. în privința alcătuirii buletinelor de vot, e perfect logic să apelăm la un principiu al neutralității, despre care, în

* Vezi Koppell și Steen (2004). Efectul se atenuează atunci când candidații sunt foarte cunoscuți, cum se întâmplă în situația alegerilor prezidențiale, dar când numele candidaților au un grad redus de recunoaștere sau nu se bucură de o mediatizare prea grozavă (așa cum se întâmplă în multe, dacă nu în majoritatea alegerilor locale), efectul poate fi chiar și mai mare (n.a.).

acest context, se consideră adeseori că impune o procedură bazată pe caracterul aleatoriu.

De ce, atunci, credem noi că guvernanților li se poate încredința sarcina de a-i înghionti pe participanții la programul Medicare către planul de asigurare care este cel mai bun pentru ei sau de a plăti reclame care le spun oamenilor „să nu se pună cu Texasul"? De ce ar fi bună tragerea la sorți în cazul ordinii pe buletinele de vot, dar aceeași metodă ar fi proastă pentru alocarea planurilor de asigurări medicale?[4] Parte din răspuns este că, uneori, oamenii au dreptul, ba chiar dreptul constituțional la un anume gen de neutralitate a guvernării. în privința dreptului de vot, guvernanții trebuie să se abțină de la a înghionti publicul, în mod deliberat, în sensul foarte particular că arhitectura alegerii folosită de guvernanți nu trebuie să favorizeze niciun candidat anume. Ceva asemănător se poate spune și despre dreptul de liberă exercitare a unei religii și dreptul la liberă

exprimare. Guvernul nu are voie să încurajeze populația să se alăture unui plan „Ne rugăm mai mult lui Iisus mâine“ sau unui plan „Cârcotim mai puțin mâine“.

în afara contextului drepturilor constituționale, se pune o problemă mai generală a neutralității, care acoperă atât sectorul public, cât și cel privat. Concluzia noastră principală este că evaluarea ghionturilor depinde de efectele lor - dacă le aduce prejudicii oamenilor sau îi ajută. Scepticii ar putea spune că, în unele domenii, e mai bine să eviți cu totul ghionturile. Dar cum pot firmele să facă acest lucru? Nu e posibil să eviți arhitectura alegerii și, în acest sens, nu e posibil să eviți influențarea oamenilor. Suntem de acord că, în unele cazuri, cea mai bună variantă este alegerea obligatorie, dar, foarte adesea, nu se poate impune acest lucru, din rațiuni pur practice, iar câteodată, aduce mai multe necazuri decât beneficii.

E drept, unele tipuri de ghionturi nu sunt inevitabile. Campaniile de educare și de reclamă sunt opționale și pot fi evitate. N-ar fi bine ca statul să-i educe pe oameni în privința riscurilor pe care le presupune fumatul și consumul de alcool, sexul neprotejat, grăsimile trans, pantofii cu tocuri cui? N-ar fi bine ca angajatorii să ofere campanii educative pe aceleași teme? Pentru a răspunde la aceste întrebări, trebuie să știm câte ceva despre înghiontitori și înghiontiți. O întrebare care se pune este dacă un factor extern (înghiontitorul) are șanse să poată ajuta un individ (înghiontitul) să facă o alegere mai bună. Parte din răspuns depinde de cât de grea ar fi decizia pentru înghiontiți. Așa cum am văzut, e cel mai probabil ca oamenii să aibă nevoie de ghionturi pentru deciziile care sunt dificile, complexe și luate mai rar, precum și atunci când nu primesc un feedback adecvat și au puține ocazii să învețe.

Dar potențialul pentru o înghiontire benefică depinde și de capacitatea înghiontitorilor de a face previziuni judicioase în privința a ce e mai bine pentru înghiontiți. în general, înghiontitorii vor putea face previziuni bune atunci când au la dispoziție mult mai multă competență de specialiate și atunci când diferențele dintre gusturile și preferințele persoanelor individuale nu sunt foarte mari (cam toată lumea preferă înghețata cu ciocolată, în fața celei cu praf de roșcove) sau atunci

când deosebirile în materie de gusturi și trebuințe pot fi cu ușurință detectate (ca atunci când statul deduce că e mai probabil să preferi un plan de asigurări medicale cu prețuri mai mici pentru medicamentele pe care le iei în mod regulat). Dintre toate rațiunile despre care am discutat până aici, e mai logic să apelezi la ghionturi pentru credite ipotecare decât pentru băuturi răcoritoare. Creditele ipotecare sunt un produs complicat, iar cei din afară pot oferi o importantă mână de ajutor. în schimb, niciun expert nu are mare lucru de oferit, când se pune întrebarea dacă vei prefera Coca-Cola față de Pepsi -în orice caz, nu mai bine decât simplul gest de a gusta pur și simplu dintr-un pahar cu fiecare. Așadar, ca să rezumăm, când e de ales între nenumărate variante, când înghiontitorii sunt competenți și experimentați și când diferențele de preferințe individuale fie nu sunt importante, fie pot fi ușor estimate, există un potențial ridicat pentru ghionturi utile.

Sigur, trebuie să ne facem griji pentru eventuala incompetență și rea-credință din partea înghiontitorilor. Dacă aceștia sunt incompetenți, cu ușurință ar putea face mai mult rău decât bine, dirijând alegerile oamenilor. Iar dacă riscul de rea-credință, în folosul direct și personal al înghiontitorilor, este ridicat, atunci e corect să privim cu mefiență tentativele de a fi înghiontiți. Există și din aceia care cred că orice decizie luată de un oficial guvernamental nu poate fi decât incompetentă și coruptă. Cei care au această convingere ar vrea ca ghionturile sprijinite de guvern să rămână la cel mai redus nivel cu putință - adică limitându-se strict la cazurile în care un ghiont minimal oricum e inevitabil, cum ar fi alegerea opțiunilor implicite. Dar pentru cei cu concepții mai puțin pesimiste despre guvernare, care cred că politicienii și funcționarii statului nu sunt și ei decât Oameni, nu cu mult mai susceptibili să fie mai proști sau mai necinstiți decât (să zicem) directorii de firme, avocații sau economiștii, ne putem întreba dacă o situație comportă riscuri deosebite de atitudine coruptă. Ceea ce face să fie limpede de ce e o idee atât de evident proastă să lași la latitudinea politicienilor stabilirea ordinii pe buletinele de vot, pe când a-i lăsa pe politicieni să angajeze experți care să selecteze opțiuni implicite raționale pentru participanții la Medicare rămâne probabil o idee bună (mai ales dacă politicienii trebuie să declare public ce donații au primit de la societățile de asigurări medicale).

De ce să ne oprim la paternalismul libertarian?

Speranța noastră este că și conservatorii, și moderații, și liberalii, și autointitulații libertarieni, și mulți alții vor putea să susțină paternalismul libertarian. Până aici, am scos în evidență criticile venite din partea anumitor conservatori și a celor mai înflăcărați libertarieni. Din direcția opusă ne putem aștepta la un gen diferit de obiecții. Entuziaștii paternalismului s-ar putea simți încurajați de dovada lipsurilor și defectelor Oamenilor. Astfel însuflețiți, ar putea semnala insistent că, în multe domenii, ghionturile și paternalismul libertarian sunt mult prea modeste și timide. Dacă vrei să-i protejăm pe oameni, de ce n-am merge mai departe? în unele circumstanțe, oare viața oamenilor nu s-ar îmbunătăți si mai mult, dacă le-am lua liber-tatea de alegere? Nu există un loc legitim pentru obligativitate și interdicție? Dacă Oamenii chiar fac greșeli, de ce să nu-i protejăm prin a le interzice să greșească?

Adevărul, firește, este că nu există puncte clare și categorice dincolo de care să poți spune că nu se poate trece. Noi am definit paternalismul libertarian ca incluzând acțiuni, reguli și alte ghionturi pe care oricine le poate evita cu ușurință, alegând să nu participe. Nu avem o definiție clară pentru „evitarea cu ușurință“, dar susținem cu toată convingerea că paternalismul care depinde de un singur clic pe mouse se apropie cel mai mult cu putință de această noțiune, dată fiind tehnologia existentă. (Și ne punem speranța că viitorul apropiat ne va aduce și tehnologia care să permită renunțarea cât ai gândi sau cât ai clipi.) Țelul nostru este să le permitem oamenilor să meargă pe propriul drum, cu cel mai scăzut cost posibil. Firește, unele dintre politicile pe care le-am avansat aici impun costuri mai mari decât un simplu clic pe mouse. Ca să declare că nu dorește să ia parte la un plan cu înscriere automată, un angajat trebuie de regulă să completeze și să depună un formular anume - nu-i un cost foarte mare, dar e mai mult decât un simplu clic pe mouse. Ar fi arbitrar și cam ridicol să vii cu o regulă inflexibilă care să specifice când anume costurile sunt prea mari pentru ca o politică sau alta să poată fi socotită libertariană, dar chestiunea gradului de precizie are o importanță secundară. Hai să spunem, pur și simplu, că vrem ca aceste costuri să fie mici. Adevărata întrebare este când

ar trebui să fim dispuși să impunem niște costuri care nu sunt neglijabile, cu scopul de a spori bunăstarea și bine general al oamenilor.

O abordare pertinentă în analiza acestor probleme a fost cea propusă de mai mulți specialiști în economie comportamentală și în drept, sub denumirea generică de „paternalism asimetric“*. Principiul călăuzitor este acela că trebuie să concepem politici de acțiune care să-i ajute pe cei mai puțin sofisticați dintre membrii societății, în același timp în care le impune elitelor sofisticate cele mai mici costuri cu putință. (Paternalismul libertarian este o formă de paternalism asimetric în care costurile impuse elitelor sunt menținute aproape de zero.) Un exemplu simplu de paternalism asimetric este ce. al lămpilor de bronzat. Lămpile de bronzat sunt aparate electrice destinate pieței de consum, care te ajută să te bronzezi fără să te duci la plajă. De regulă, utilizatorul se așază sub o asemenea lampă, închide ochii și stă acolo câteva minute. E periculos să stai sub lumina lămpii mai mult de câteva minute, pentru că poți căpăta arsuri grave. (Bineînțeles, folosirea lămpii de bronzat, oricât de puțin, poate fi un factor de risc în apariția cancerului de piele, dar noi vom urma exemplul celor care utilizează acest aparat și vom ignora aici chestiunea riscului de cancer.) E în natura unei lămpi de bronzat să fie caldă. Deci un arhitect al alegerii care se așteaptă la erori își va da seama că există un grav pericol aici: unii utilizatori care stau întinși și cu ochii închiși sub lumina lămpii vor ațipi și se vor trezi cu arsuri de gradul trei.

Acum să zicem că, în schimbul unui cost modic, lampa de bronzat poate fi echipată cu un buton-cronometru, setat în așa fel încât să poată fi pus pe poziția „pornit“ doar pentru perioade scurte, după care se închide automat - un model conceptual utilizat la multe dintre lămpile de încălzire cu care sunt dotate unele camere de hotel. N-ar trebui ca statul să impună tuturor producătorilor echiparea lămpilor de bronzat cu un asemenea întrerupător? Paternaliștii asimetrici cred că răspunsul depinde de un anumit gen de analiză cost-beneficiu. Dacă costul întrerupătorului este suficient de scăzut și riscul de arsuri suficient de ridicat, atunci răspunsul va fi afirmativ.

De asemenea, paternaliștii asimetrici se declară în favoarea unor reglementări care impun o „perioadă de așteptare“ sau o „perioadă de

reflecție“, pe baza raționamentului că, sub impulsul de moment, consumatorii ar putea lua decizii insuficient de bine gândite sau care le vor face mai mult rău decât bine. Preocuparea majoră se referă la problemele de autocontrol. Ca ilustrare a acestei idei, putem da exemplul perioadei obligatorii de așteptare pentru comerțul prin comis-voiajori, impusă de Comisia Federală a Comerțului din Statele Unite în anul 1972[6]. Conform acestor reglementări, orice vânzare perfectată la domiciliul clientului trebuie să fie însoțită de o declarație scrisă prin care cumpărătorul este informat că are dreptul să anuleze achiziția în termen de trei zile de la tranzacție. Legea a apărut din cauza plângerilor consumatorilor, deranjați de agresivitatea tehnicilor de vânzare și de clauzele contractuale ascunse cu litere mici în documentația de vânzare. Din nou, decizia privind aplicarea unor legi de acest fel ar putea fi luată pe baza unui test de analiză cost-beneficiu, care să compare avantajele pentru cei care sunt ajutați, cu costurile pentru cei care nu sunt.

In folosirea unui astfel de test, legiuitorii ar trebui să ia considerare cât de mare este povara impusă celor care trebuie să aștepte câteva zile până să primească produsul și cât de des ar dori cumpărătorii să se răzgândească. Atunci când costurile sunt mici (chiar și înainte ca Wikipedia să apară online, cine avea realmente nevoie să poată cumpăra pe loc o enciclopedie?) și există cazuri frecvente de schimbare a opțiunii, o asemenea reglementare nouă ni se pare de bun-simț.

Pentru anumite decizii fundamentale, luate adeseori pe baza unui impuls de moment, se prea poate ca strategia cea mai bună să fie una similară cu cea descrisă mai sus. Unele state americane impun o perioadă obligatorie de așteptare pentru cuplurile care vor să obțină o hotărâre de divorț?. Pare o idee perfect rațională să le ceri oamenilor să stea puțin și să se gândească înainte de a lua o decizie atât de însemnată, iar nouă chiar ne-ar fi greu să găsim un motiv întemeiat pentru care cineva ar avea nevoie să poată divorța pe loc. (Adevărat, soții se întâmplă uneori să nu se mai suporte, dar chiar atât de groaznic să fie să trebuiască să aștepți un pic până se face actul?) Ne-am putea ușor imagina restricții similare în privința deciziei de a te căsători, iar unele state au pornit deja în această direcție[8]. Conștienți că oamenii ar putea acționa într-un mod pe care mai târziu să-1 regrete,

legiuitorii nu le blochează posibilitatea de alegere, ci le asigură o perioadă de reflecție lucidă, în această privință, ar fi de remarcat că perioada obligatorie de așteptare are maximum de logică și există tendința de a fi impusă atunci când sunt îndeplinite două condiții: (a) oamenii iau rareori decizii de tipul respectiv și, ca atare, le lipsește experiența, și (b) e foarte probabil ca situația să aibă o mare încărcătură emoțională. Acestea sunt circumstanțele în care

J >

oamenii sunt deosebit de înclinați să facă alegeri pe care le vor regreta.

Legislația privind sănătatea și securitatea muncii (SSM) trece dincolo de patemalismul asimetric: reglementările SSM impun interdicții categorice și fără îndoială că aduc prejudicii unor oameni^. Legislația SSM nu le permite lucrătorilor individuali să-și cedeze dreptul la (ceea ce guvernul consideră a fi) un mediu de muncă sigur, contra unui salariu mai mare, chiar dacă unor oameni bine instruiri și buni cunoscători ai domeniului lor profesional poate că le-ar plăcea să poată face acest lucru. în toată lumea, programele de asigurări sociale și pensii nu se mulțumesc să încurajeze economisirea, ci o fac obligatorie. Legile care interzic discriminarea pe motive de rasă, sex și religie nu sunt dispensabile. Nu i se poate cere unui angajat să-și cedeze dreptul de a nu fi hărțuit sexual, în schimbul unui salariu mai mare. Aceste prohibiții variate nu sunt libertariene din niciun punct de vedere, dar probabil că unele dintre ele pot fi argumentate prin apel la erorile umane despre care am vorbit aici. Paternaliștii nonlibertarieni probabil că ar prefera să dezvolte inițiativele de acest fel, ca să facă mult mai multe lucruri, eventual în domeniul îngrijirii sănătății și în cel al protecției consumatorului.

Multe dintre aceste argumente au o mare putere de atracție și, cu toate acestea, ne împotrivim, de obicei, să mergem foarte departe pe calea patemalistă. Care sunt rațiunile împotrivirii noastre? La urma urmei, am admis deja că patemalismul libertarian impune, uneori, costuri care nu sunt zero, deci am fi ipocriți să spunem că obiectăm întotdeauna și cu putere față de orice reglementare care face, din niște costuri modice, unele mici. Iar noi, personal, nu ne opunem chiar tuturor obligativităților. Dar a decide

unde să te oprești și când un ghiont devine o îmbrânceală (ca să nu mai vorbim despre pedeapsa cu închisoarea!), e o chestiune delicată și complexă. Acolo unde este vorba despre obligativitate și nu există posibilitatea de a nu participa, argumentul pantei alunecoase poate începe să aibă o oarecare greutate, îndeosebi când legiuitorii intervin brutal. Suntem de acord că interdicțiile categorice și fără excepții se justifică în anumite contexte, dar ele ridică niște motive de îngrijorare distincte, iar, în general, noi preferăm intervențiile care să fie în mai mare măsură libertariene și mai puțin intruzive.

Suntem mult mai puțin rezervați în privința perioadelor de așteptare. Ba chiar avem o opinie tranșantă. în împrejurările potrivite, câștigurile aduse de asemenea reglementări pot fi suficiente pentru a merita să facem câțiva pași precauți în josul posibilei pante alunecoase.

16

Adevărata a treia cale

în această carte am făcut două afirmații principale. Prima este aceea că trăsături aparent mărunte ale situațiilor sociale pot avea efecte imense asupra comportamentului oamenilor; ghionturi există peste tot, chiar dacă nu le vedem. Arhitectura alegerii, bună sau rea, se manifestă inevitabil în fiecare colțișor al existenței noastre și ne influențează enorm deciziile. Cea de-a doua afirmație este că patemalismul libertarian nu reprezintă un oximoron. Arhitectura alegerii poate să păstreze libertatea de opțiune, în același timp în care îi înghiontește pe oameni în direcții care să le facă viața mai bună.

Am acoperit o serie de teme, printre care economisirea, asigurările sociale, piețele de credit, politica de mediu, asigurările medicale, căsătoria și multe, multe altele. Dar gama de posibile aplicații este mult mai largă decât am reușit noi să analizăm aici. Una dintre marile noastre speranțe este că înțelegerea arhitecturii alegerii și a puterii ghionturilor îi va face și pe alții să se gândească la modalități creative de îmbunătățire a vieții oamenilor, în alte domenii. Multe dintre acele domenii presupun o

inițiativă pur privată. Locuri de muncă, consilii de administrație corporatiste, universități, organizații religioase, cluburi și chiar familii - toate aceste structuri ar putea folosi și ar putea avea de câștigat din mici exerciții de paternalism libertarian.

în privința structurilor guvernamentale și a autorităților statului, în general, noi sperăm că abordarea generală ar putea servi drept cale de mijloc în societatea noastră inutil de polarizată. Secolul XX a fost dominat de o seamă de discuții artifici-ale despre posibilitatea unei „a treia căi“ - a unui nou centrism. Noi avem speranța că paternalismul libertarian oferă o adevărată „a treia cale“ - una care să poată răzbi prin câteva dintre cele mai puțin tranșabile dispute înverșunate din democrațiile contemporane.

începând cu epoca Noii înțelegeri, a președintelui Franklin Delano Roosevelt, Partidul Democrat a manifestat foarte mult entuziasm față de ideea de a impune cerințe rigide la nivel național și reglementări de tip „comandă și control“. Odată identificate serioase probleme în sectorul pieței private, democrații au insistat adeseori pe obligativități ferme, de regulă eliminând sau măcar reducând libertatea de alegere. Republicanii au reacționat prin a răspunde că asemenea obligativități sunt, de multe ori, neavizate sau contraproducti-ve - și că, având în vedere pura diversitate a poporului american, o singură măsură universală nu poate, pur și simplu, să li se potrivească la fel de bine tuturor. Mare parte din timp, republicanii s-au pronunțat în favoarea libertății pieței și împotriva intervenției statului. Cel puțin în privința economiei, libertatea de alegere a fost principiul lor definitoriu.

Pentru nenumărati oameni obisnuiti, dezbaterile care rezul-tă din înfruntarea celor două puncte de vedere par din ce în ce mai obosite, mai abstracte și mai inutile - pline de lozinci fără rost. Mulți democrați cu bun-simț sunt perfect conștienți că obligativitățile pot fi ineficace și chiar contraproductive și că s-ar putea ca măsurile universale să nu li se potrivească tuturor. Societatea americană e, pur și simplu, prea diversă, iar statul este prea supus greșelii. Mulți republicani de bun-simț știu că, oricât de mult am crede în libertatea pieței, intervenția statului nu poate evitată. Piețele libere depind de guvernare, care trebuie să apere proprietatea privată

și să se asigure că toți respectăm înțelegerile contractuale. în domenii dintre cele mai variate, începând cu protecția mediului, continuând cu economisirea pentru pensie și terminând cu asistența socială pentru nevoiași, cu siguranță trebuie apelat la ajutorul pieței. De fapt, unele dintre cele mai eficace ghionturi se folosesc de piețe; o bună arhitectură a alegerii nu se poate lipsi de stimulente, cărora trebuie să li se acorde maximă atentie. Dar există o diferență ca de la cer la pământ între a te opune prostește oricărei „intervenții a statului“ ca atare și a cere, rațional, ca, atunci când statul intervine, s-o facă în așa fel încât să promoveze libertatea de alegere.

Cu toate deosebirile lor de păreri, liberalii și conservatorii încep să recunoască aceste aspecte fundamentale. La fel de bine ca oamenii din sectorul privat, oficialii sectorului public pot să-i înghiontească pe oameni în direcții care le vor face viața mai bună, în același timp în care insistă ca alegerea ultimă să aparțină individului, și nu statului. Pura complexitate a vieții cotidiene, alături de ritmul amețitor al schimbării tehnologice și globale, subminează argumentele în favoarea obligativităților rigide sau a dogmatismului laissez-faire. Evoluțiile în curs de formare ar trebui să întărească, pe loc, angajamentul principial față de libertatea de alegere și susținerea argumentată a ghiontului delicat.

Post-scriptum despre criza financiară din 2008

Prima ediție a acestei cărți a fost terminată în vara lui 2007 și publicată în februarie 2008. Ediția pe care o aveți în față a fost pregătită în vara lui 2008, dar noi scriem acest post-scrip-tum la sfârșitul lunii noiembrie - o perioadă caracterizată de contradicții frapante. Statele Unite tocmai l-au ales pe Barack Obama președinte; este un om cu calități formidabile și mare parte din lume îi sărbătorește alegerea. Dar și Obama, la fel ca alți lideri naționali, se confruntă cu provocări extraordinar de dificile, și nu doar sub forma unor așteptări gigantice.

Lumea se confruntă cu cea mai gravă criză financiară de la Marea Depresiune. Cinstit ar fi să spunem că foarte puțini guvernanți sau economiști au văzut apropierea iminentă a crizei. în Statele Unite, fostul președinte al Sistemului Rezervelor Federale, adică structura cu atribuții de bancă centrală, și l-am numit aici pe Alan Greenspan, a recunoscut că a greșit prin aceea că n-a anticipat criza, mărturisind că este „șocat și nu-i vine să creadă". Ar fi rezonabil să întrebăm acum dacă o mai bună înțelegere a comportamentului uman ne poate ajuta să ne explicăm ce s-a întâmplat - și dacă ghionturile de felul celor comentate aici ne-ar putea ajuta să preîntâmpinăm apariția acestui tip de nenorocire.

Ca să simplificăm o poveste lungă și complexă, originile crizei pot fi identificate în domeniul creditelor ipotecare „substandard" - împrumuturi acordate unor debitori care nu îndeplinesc condițiile standard ale pieței pentru dobânzile aplicate. O creștere spectaculară recentă a prețurilor la locuințe s-a încetinit până la a se opri brusc în 2004. în 2008, mulți dintre cei împrumutați deveniseră rău-platnici și pasibili de executare silită. Ca urmare, investițiile în credite ipotecare substandard s-au dovedit a fi un dezastru. Eșecul firmelor de investiții și al celor care acordaseră credite ipotecare a dus la o reducere masivă a lichidităților, mai întâi pe piețele din Statele Unite, apoi la nivel mondial. Mai departe, reducerea de lichiditate a provocat scăderi semnificative de preț ale valorilor mobiliare, împreună cu o serie întreagă de daune economice conexe, inclusiv falimente în lanț și o nevoie acut resimțită de ajutor din partea statului, peste tot în lume.

Ideea inițială este aceea că, lăsând la o parte surprinderea branșei economiștilor, unii specialiști în economie comportamentală, mai presus de toți fiind Robert Shiller, au anticipat problema cu mult înainte ca ea să apară[1]. Chiar și dintr-o fază timpurie, observatorilor cu mintea ageră le-a sărit clar în ochi faptul că prețurile imobiliare erau umflate (judecând, de exemplu, după raportul dintre prețul de cumpărare și cel de închiriere), că majorarea prețurilor la locuințe dintre 1997 și 2006 reprezenta o abatere uriașă de la tendințele istorice de evoluție și că Statele Unite se aflau în toiul unei bule speculative care avea să se spargă până la urmă. Trei particularități ale naturii Oamenilor, toate analizate în această carte, ne ajută să ne explicăm cum s-a întâmplat acest lucru: raționalitatea limitată, autocontrolul limitat si influentele sociale.

Investitorii care sunt oameni (nu Econ-oameni) și criza economică

Raționalitatea limitată

Am scos în evidență faptul că, atunci când lucrurile se complică, Oamenii pot începe să se poticnească și să se zbată ca peștele pe uscat. Ceea ce ne aduce la un aspect al crizei financiare care nu s-a bucurat de atenția pe care o merită: lumea financiară a devenit mult mai complexă în ultimele două decenii. Nu demult, majoritatea creditelor ipotecare erau de cel mai simplu tip: pe 30 de ani, cu dobândă fixă. Dacă voiai să alegi, era la fel de simplu: trebuia doar să-1 găsești pe cel cu cea mai mică rată lunară.

Acum însă, creditele ipotecare sunt de nenumărate feluri. Până și experților le vine greu să compare avantajele și dezavantajele diferitelor împrumuturi, iar o rată lunară inițial scăzută poate fi un indicator înșelător al costurilor totale (și al riscurilor) pe care le presupune un împrumut.

Una dintre cauzele primare ale dezastrului cu creditele substandard a fost faptul că nenumărați debitori nu înțelegeau condițiile împrumuturilor pe care le luaseră. Până și cei care încercau să citească atent clauzele scrise cu litere mici simțeau că li se împăienjenesc ochii, mai ales după ce brokerul de credite îi asigura solemn că le-a pus Dumnezeu mâna în cap - un credit așa de ieftin n-au cum să mai găsească!

Dar chiar și complexitatea crescândă de care aveau parte cei împrumutați era floare la ureche, comparativ cu ce aveau de înfruntat investitorii care dădeau banii. Cândva, de mult, băncile erau cele care păstrau împrumuturile acordate. Acum, creditele sunt tocate în bucățele denumite „titluri garantate cu credite ipotecare“ - categorie în care intră o sumedenie de produse exotice complet noi, derivate din cele standard, cum ar fi contractele de schimb pe riscul de neplată și opțiunile de cumpărare pe riscul de lichiditate.

Probabil că n-aveți habar ce înseamnă opțiunile de cumpărare pe riscul de lichiditate, și nici n-are de ce să vă doară capul din cauza asta, dar managerii superiori de la Citigroup nu le înțelegeau nici ei și, drept rezultat, firma lor a sfârșit prin a avea pierderi enorme, fiind salvată cu prețul a sute de miliarde de dolari din banii contribuabililor.

Marele fiasco pentru Citigroup a început în 2007 și ar fi trebuit să fie semnalul de trezire pentru Wall Street, în particular, și pentru instituțiile internaționale, în general. De unde atâta noroc... N-am greși prea mult spunând că managerii de la vârful celor mai mari firme financiare internaționale, aflate acum la mare ananghie sau direct falimentare, nu au înțeles riscurile pe care și le asumau angajații lor, atunci când emiteau sau tranzacționau aceste noi instrumente financiare complexe.

Autocontrolul

Econ-oamenii nu au probleme cu autocontrolul, deci tentația nu este un cuvânt care să facă parte din lexicul economiștilor. Ca urmare, majoritatea legiuitorilor din lume nu s-au gândit prea mult la această chestiune. Dar când noi, oamenii normali, vedem în fața ochilor vitrina cu prăjituri, nu rareori ni se întâmplă să cedăm ispitei. După care ne mirăm că suntem grași. Criza actuală a fost alimentată de tentația aparent irezistibilă de a ne refinanța creditul ipotecar, în loc să-l plătim și să scăpăm de datorie.

Nu cu mult timp în urmă, gospodăriile americane luau frumos un credit ipotecar din acela de modă veche, având clar în cap să-l dea înapoi până la pensie. Chiar dacă ar fi fost destul de rezonabil să recurgă la refinanțare,

multă lume nu ajungea nicicând s-o facă, nu în ultimul rând fiindcă era o mare bătaie de cap.

Pe urmă a apărut îndatoritorul broker de credite ipotecare, care a făcut ca totul să pară floare la ureche. Către anul 2000, combinația de rate ale dobânzii în scădere, prețuri imobiliare în creștere, „dobânzi promoționale“ inițial reduse și inițiativă agresivă din partea brokerilor de credite a făcut ca refinanțarea (și recurgerea la un al doilea credit ipotecar) să fie la fel de ademenitoare ca mărul din Grădina Edenului. Dar când prețurile au căzut și dobânzile au crescut, cheful s-a spart.

Influentele sociale /

De ce atât de mulți oameni au crezut că prețurile de pe piața imobiliară vor continua să crească la nesfârșit? Prin comparație cu norma istorică, preturile locuințelor au sărit spectaculos între 1997 și 2004. în acea perioadă, mulți oameni au crezut ș au și spus că este în natura prețurilor la locuințe să crească în timp, iar comportamentul oamenilor s-a pliat după convingerea lor. Care convingere se putea însă lesne demonstra că e falsă. Din i960 până în 1997, prețurile locuințelor au rămas relativ stabile, până la explozia fără precedent care a început în 1997-

Așa cum a arătat Shiller, cea mai bună explicație a balonului prețurilor de pe piața imobiliară se suprapune în foarte mare măsură peste cea mai bună explicație a bulei speculative de pe piața bursieră de la sfârșitul anilor nouăzeci: în ambele cazuri, publicul s-a lăsat puternic influențat de un proces de contagiune socială. Convingerea că prețurile nu pot merge decât în sus a produs previziuni nerealiste, cu consecințe palpabile pentru achizițiile de locuințe și alegerea tipurilor de credite ipotecare.

în 2005, Shiller și Karl Case au desfășurat un studiu printre cumpărătorii de locuințe din San Francisco. Majorarea de preț așteptată, ca valoare mediană, pentru următorul deceniu, a fost de nouă la sută pe an! De fapt, o treime dintre subiecții intervievați credeau că majorarea anuală avea să fie mult mai mare decât atât. Optimismul lor neîntemeiat avea la bază doi factori: creșterile de prețuri foarte pronunțate din trecutul recent și optimismul vizibil și contagios al altor oameni.

Sigur, capitalul de informare publică depinde nu doar de publicitatea orală și de vânzările care se pot vedea, ci și de mediatizare. între 1997 și 2002, peste tot se vorbea că prețurile locuințelor sunt în creștere rapidă (perfect adevărat) și că prețurile aveau să continue să crească în timp (neadevărat). Dacă experții necontestați confirmă „ceea ce știe toată lumea“, atunci tranzacțiile vizibil riscante, de genul celor care i-au împins pe atât de mulți oameni spre dezastru, vor părea suficient de tentante încât să fie greu să le reziști.

Ghionturi

Ar fi o prostie să sugerăm că răspunsul adecvat la criza economică constă exclusiv din ghionturi. Din cauza costurilor pe care firmele financiare le-au impus economiei mondiale și din cauză că atât de mulți oameni vulnerabili, angajați și proprietari de locuințe, s-au văzut supuși riscului, vor fi, pe bună dreptate, apeluri la creșterea gradului de supraveghere și, de asemenea, la reglementare directă. Dar, pe viitor, reacțiile de tipul ghiontului, așa cum am definit noi aici această intervenție, ar trebui să facă parte, ca element important, din arsenalul politicilor publice. în particular, legiuitorii trebuie să ia măsuri pentru a-i ajuta pe oameni să gestioneze complexitatea, să reziste tentației și să nu se lase induși în eroare de influențele sociale.

Un posibil răspuns la complexitate ar fi să se ceară simplitate - de exemplu, permițând doar creditul ipotecar standard pe 30 de ani cu dobândă fixă. Ceea ce ar fi o mare greșeală. A elimina complexitatea echivalează cu a înăbuși inovarea. O abordare mult mai bună constă în a îmbunătăți transparența și cerința de informare. Legiuitorii pot să reducă probabilitatea unei dezintegrări financiare pe viitor, obligând toate părțile implicate să ușureze sarcina celor care trebuie să înțeleagă adevăratele riscuri ale produselor lor complicate.

Amintește-ți propunerea noastră de metodologie RECAP: pentru creditele ipotecare, informarea care se face actualmente prin clauze contractuale neclare trebuie suplimentată cu formulare prelucrabile electronic, care să permită altor site-uri, aparținând unor terți, să traducă într-un limbaj accesibil detaliile ascunse ale contractelor de creditare. Transparența

obligatorie în lumea fondurilor de hedging și a societăților de investiții financiare ar fi și ea de mare ajutor. Chiar dacă directorul general n-ar înțelege la ce riscuri se expune firma, investitorii ar avea o șansă mai bună de a pune un diagnostic problemei.

Atât statul, cât și piața trebuie să colaboreze în privința metodelor de stopare a tentației. Noi sperăm că băncile vor începe din nou să-si dorească de la familii să facă mai întâi niste eco-nomii, pentru a îndeplini condițiile de cumpărare a unei locuințe. Creditorii conștiincioși ar putea apela la ghionturi, ca să-i ajute pe oameni să se dea jos din caruselul refinanțărilor, de exemplu, sugerându-le o scurtare a perioadei de creditare, atunci când are loc refinanțarea. într-un elan mai ambițios, instituțiile publice și private ar putea încerca să reintroducă o veche cutumă socială, prin ea însăși un ghiont: să te străduiești să-ți achiți mai repede ratele la credit, nu mai târziu, și înainte de momentul în care ieși la pensie.

îmbunătățirea informației este și ea o metodă bună de apărare împotriva efectelor potențial distructive ale influențelor sociale. Chiar dacă toți cunoscuții tăi spun că restaurantul din cartier e fantastic, lucrurile pe care le-ai aflat tu singur te-ar putea proteja de neșansa unei cine execrabile. (Iar dacă toți cunoscuții ți-au spus, în 2003, că ar trebui să investești în imobiliare, poate că ai fi respins sugestia, dacă te-ai fi uitat pe niște statistici.) Legiuitorii ar trebui să facă mult mai multe pentru a-i ajuta pe consumatori să înțeleagă riscurile asociate cu diverse investiții. Profesoara de drept Elizabeth Warren a susținut că Statele Unite ar trebui să înființeze o comisie pentru siguranța produselor financiare, printre ale cărei obiective să se numere protejarea consumatorilor prin alcătuirea unor baze de date statistice cuprinzătoare și prin difuzarea periodică a informațiilor despre riscuri si tendințe de evoluție[2]. Nu reiese prea clar dacă ar fi cazul ca Statele Unite sau orice alt guvern national să mai creeze o structură birocratică, dar instituțiile existente pot și trebuie să facă mult mai mult pentru a impune obligativitatea informării transparente. Ca posibil model, ne-am putea gândi la reglementările care impun etichetarea conținutului nutritiv pe produsele din magazine. Majoritatea cumpărătorilor nu se obosesc să citească aceste informații,

dar unii o fac, iar simpla existență a acestor etichete este suficientă pentru ca piața să funcționeze mai bine.

Ca să combatem raționalitatea limitată, tentația și influențele sociale, ar merita poate chiar să luăm în considerare crearea unor prevederi implicite foarte simple, care să guverneze administrarea creditelor ipotecare și a altor instrumente, până ce consumatorii aleg în mod explicit un plan alternativ. Abordarea preferată ar fi cea privată și de bunăvoie - un ghiont privat. Cel puțin pentru majoritatea debitorilor, s-ar putea dezvolta o normă de tip „cea mai bună practică“, în sensul următor: „Pentru persoanele ca dumneavoastră, aceasta este soluția pe care o recomandăm, de principiu“. Cei care vor să se abată de la varianta implicită și să-și asume riscuri mai mari, ar putea primi informațiile relevante, fiind apoi rugați să se gândească serios la alegerea lor. Merită luată în considerare și o intervenție reglementatoare de tip ghiont, eventual prin instituirea unor condiții implicite și a unor prevederi care să guverneze posibilitatea de retragere. O asemenea intervenție ar fi de departe mai bună decât obligativitățile și interdicțiile mai dure.

Lăcomia și corupția au contribuit la declanșarea crizei, dar simpla slăbiciune a naturii umane a jucat și ea un rol esențial. Nu vom putea să ne apărăm de crize viitoare, dacă spumegăm împotriva lăcomiei, a corupției și a fărădelegii, fără a ne uita în oglindă și fără a înțelege efectele potențial devastatoare ale raționalității limitate, ale problemelor de autocontrol și ale influentelor sociale.

■■

Note

Introducere

1. Vezi *www.coathanger.com*. Exemplul este discutat și de Vicente (2006).

2. Friedman și Friedman (1980).

3. Pentru o definiție similară, vezi Van De Veer (1986).

Capitolul 1

Pentru cei interesați de amănuntele studiilor discutate în

acest capitol, recomandăm două sinteze colective: Kahneman și Tversky (2000) și Gilovich, Griffin și Kahneman (2202).

1. Vezi Chaiken și Trope (1999), pentru o foarte bună trecere în revistă a studiilor pe tema teoriilor procesării duale în psihologie.

2. Lieberman et al. (2002); Ledoux (1998).

3. Vezi Westen (2007).

4. Un motiv pentru care ajustarea este insuficientă în atât de multe cazuri îl reprezintă faptul că Sistemul Reflexiv poate fi foarte ușor deturnat de pe calea cea bună - are nevoie de resurse cognitive însemnate, deci, când aceste resurse sunt limitate (ești neatent sau obosit, să zicem), nu poate să ajusteze ancora. Vezi Gilbert (2002).

5- Strack, Martin și Schwarz (1988).

6. Slovic, Kunreuther și White (1974).

7. Pentru mai multe informații decât ai vrut vreodată să afli despre acest subiect, inclusiv instrucțiuni despre cum să îți organizezi propriul test, consultă site-ul Hot Hand Web, la adresa *http://thehothand.blogspot.com/*.

8. Vezi *http://www.cdc.gov/nceh/clusters/*.

9. Paul Price, „Are You As Good a Teacher As You Think?“ (2006), articol disponibil la adresa *http://www.nea.org/he/ h et a o 6/i mages/2 006pg7.pdf*.

10. Mahar (2003).

11. Cooper, Woo și Dunkelberg (1988).

12. Pentru trimiteri referitoare la concluziile cantitative din acest paragraf, vezi Sunstein (1998).

13. Kahneman, Knetsch și Thaler (1991).

14. Tversky și Kahneman (1981).

Capitolul 2

Modelul Planificator/Executant este dezvoltat în Thaler și Shefrin (1981). Pentru o analiză a cercetărilor recente pe tema autocontrolului și a alegerii intertemporale, a se vedea Frederick, Loewenstein și O'Donoghue (2002). în privința unor lucrări moderne pe tema economiei comportamentale, recomandăm Laibson (1997) sau O'Donoghue și Rabin (1999).

1. Vezi Camerer (2007), McClure et al. (2004).

2. Vezi Wansink (2006) pentru un rezumat.

3. Vezi Gruber (2002).

4. Thaler și Johnson (1990).

Capitolul 3

Pentru o parte din acest capitol ne-am inspirat din cartea lui Sunstein (2003). Există o bibliografie voluminoasă pe tema normelor sociale și a efectului lor. Două studii comparative deosebit de bune în acest sens sunt cel semnate de Ross și Nisbett (199[1]) Și cel semnat de Cialdini (2000).

1. Vezi Layton (1999) și Stephenson (2005).

2. Vezi Akerlof, Yellen și Katz (1996) (sarcina în rândul adolescentelor); Christakis și Fowler (2007) (obezitatea); Sacerdote

(2001) (teme date colegilor de cameră); Sunstein et al. (2006) (tipare de vot la judecătorii federali).

3. Vezi Berns et al. (2005). Răspunsurile de conformare sunt asociate cu schimbări în caracteristicile perceptuale ale creierului, și nu cu schimbările în cortexul prefrontal, asociat cu luarea conștientă a deciziilor. Se pare că oamenii nu doar declară, pur și simplu, că văd lucrurile la fel ca alții. Dacă toți ceilalți văd lucrurile într-un anume fel, s-ar putea ca și noi să le vedem efectiv în același fel.

4. Ross și Nisbett (1991), pp. 29-30.

5. Jacobs și Campbell (1961).

6. Kuran (1998).

7. Vezi Crutchfield (1955).

8. Pentru o relatare edificatoare, vezi *www.dontmesswithtexas*. *org/h is tory, php.*

9. Gilovich, Medvec și Savitsky (2000).

10. Un rezumat pe scurt poate fi găsit la adresa *http://* ivivw. *historylink.org/essays/output.cfrn'file_id=yij6.*

11. Wansink (2006).

12. Coleman (1996).

13. Vezi, de exemplu, Cialdini (1993).

14- Vezi Cialdini, Reno și Kallgren (2006).

15. Vezi, în general, Perkins (2003), PP- 7“8.

16. Wechsler et al. (2000).

17. Vezi Perkins (2003), pp. 8-9.

18. Vezi Unkenbach (2003).

19. Unkenbach și Perkins (2003).

20. Vezi Schultz et al. (2007).

21. Vezi Sherman (1980).

22. Vezi Greenwald et al. (1987).

23. Vezi Morwitz și Johnson (1993).

24. Vezi Levav și Fitzsimons (2006).

25. Vezi Kay et al. (2004).

26. Vezi Holland, Hendriks și Aarts (2005).

27. Vezi Bargh (1997).

Capitolul 5

1. Byme și Bovair (1997).

2. Vicente (2006), p. 152.

3. Vezi Zeliadt et al. (2006), p. 1869.

4. Sunstein (2007) explică în amănunt această idee.

Capitolul 6

în acest capitol apelăm masiv la studii efectuate în colaborare cu Shlomo Benartzi, mai ales la cel semnat de Benartzi și Thaler (2007).

1. Beland (2005), pp. 40-41.

2. Investment Company Institute (2006).

3- Le mulțumim lui David Blake și Ministerului Muncii și Pensiilor din Marea Britanie, pentru că nu ne-au pus la dispoziție aceste date.

4. Choi, Laibson și Madrian (2004), Duflo et al. (2005) constată o situație similară, respectiv o posibilitate de arbitraj nevalorificată, în contextul contribuabililor eligibili pentru credit fiscal asupra sumelor economisite.

5. Madrian și Shea (2001); Choi et al. (2004), (2002).

6. Choi et al. (2006).

7. Carroll et al. (2005).

8. Carroll et al. (2005).

9. Iyengar, Huberman și Jiang (2004).

10. Benartzi și Thaler (1999).

11. Benartzi și Thaler (2007).

12. Choi et al. (2002).

13. Duflo și Saez (2002).

14. Legea pentru protecția planurilor de pensii spune că, dacă angajatorii oferă un plan de pensii de tip 4Oi(k), în care angajatorul coplătește alături de angajat, coplățile devin în totalitate la dispoziția angajatului în termen de doi ani, înscrierea automată se face la o rată de minimum trei la sută din venit și majorarea automată a contribuției angajatului este de minimum unu la sută pe an, timp de cel puțin trei ani, atunci se consideră că angajatorul îndeplinește condițiile pentru ceva care se cheamă „regula nediscriminării“. (Mai precis, angajatorul trebuie să coplătească în proporție de 100 la sută pentru primul procent din salariu pe care angajatul îl economisește, iar apoi în proporție de cel puțin 50 la sută din contribuția care reprezintă maximum șase la sută din venit, până la 3,5

procente copiată maximă totală corespunzătoare unui nivel al contribuției angajatului de șase la sută din venit.) Regula nediscriminării limitează proporția beneficiilor care pot fi plătite angajaților cu cele mai mari salarii din firmă. Dat fiind că planurile de tip 4Oi(k) au deja plafoane de valoare nominală pentru fiecare angajat, s-a considerat că această combinație de elemente ale planului va atrage suficiente înscrieri din partea angajaților mai prost plătiți, încât să fie îndeplinită regula nediscriminării. Deși oameni rezonabili pot despica firul în patru cu prevederile specifice ale legii (care reprezintă genul uzual de compromisuri agreate politic), noi credem că este un excelent exemplu în materie de înghiontim, așa cum o înțelegem noi aici. Angajatorii nu sunt obligați să-și schimbe planurile de pensii, dar, dacă o fac, scapă de un formular stufos, care-ți scoate peri albi până să-l completezi pe tot.

15. New Zealand Ministry of Economic Development (2008).

Capitolul 7

în acest capitol ne-au fost de real folos studii realizate în colaborare cu Shlomo Benartzi, mai ales cel semnat de Benartzi și Thaler (2007).

1. Vezi Benartzi și Thaler (1999).

2. Citat în Zweig (1998).

3. Vezi Benartzi și Thaler (2001).

4. Read și Loewenstein (1995). Vezi și Simonson (1990), de la care a plecat ideea.

5. Vezi Benartzi și Thaler (2001).

6. Benartzi și Thaler (2007).

Capitolul 8

1. Mulțumiri lui Phil Maymin pentru sugestie.

2. Karlan și Zinman (2007).

3. Simon și Haggerty (2007).

4. Morton, Zettelmeyer și Silva-Risso (2003).

5. Draut și Silva (2003).

Capitolul 9

în acest capitol ne servim masiv de cercetările întreprinse de Cronqvist și Thaler (2004). îi mulțumim lui Henrik Cronqvist pentru că a calculat pentru noi o parte dintre rezultatele actualizate.

1. Pentru o analiză privind alegerea activă obligatorie, vezi Carroll et al. (2005).

2. French și Poterba (1991).

3. Vezi Samuelson și Zeckhauser (1988); Ameriks și Zeldes (2001).

4. Vezi Kuran și Sunstein (1999).

Capitolul 10

„D de la Descurajant“ a fost titlul unei secțiuni speciale dedicate de publicația *Pittsburgh Post-Gazette* alegerii planurilor, în 2005. Mulțumiri din suflet lui Katie Merrill și Marion Wrobel, care ne-au ajutat să ne orientăm prin toată această încâlceală.

1. Casa Albă (2006).

2. Medicare Prescription Drug Plan (fără dată).

3. McFadden (2007).

4. Citate din Pear (2006).

5. Cubanski și Neuman (2007).

6. Henry J. Kaiser Family Foundation (2007).

7. Winter et al. (2006).

8. Henry J. Kaiser Family Foundation (2006).

9. Nemore (2005).

10. West et al. (2007).

11. Kling et al. (2007) raportează cifre la fel de scăzute, conform propriului sondaj în rândul persoanelor dublu eligibile. Ei au constatat că 6-7 la sută dintre subiecții chestionați asigurați prin Medicaid au ales activ alt plan pentru 2007, față de cel din anul precedent.

12. Hoadley et al. (2007).

13. Citat în Lipman (2005).

14. Echipa condusă de Kling (2007) a desfășurat un audit la scară mică a serviciului telefonic 1-800-MEDICARE, constatând că planul cel mai ieftin a fost identificat în opt dintre cele douăsprezece apeluri făcute.

15. Vaughan și Gunawardena (2006).

16. în funcție de statul în care ai domiciliul, va trebuie să fii gata să ai de-a face cu mai mulți sponsori diferiți ai planului de compensare: societăți naționale și regionale de asigurări, precum și administratori de programe cu medicamente compensate, plus cosponsori cum ar fi lanțuri de drogherii, detailiști și Asociația Pensionarilor. Primele lunare variază între sub 20 de dolari și peste 100 de dolari. Cheltuielile deductibile sunt stabilite între zero și 265 de dolari (la nivelul anului 2007). Unele planuri de bază acoperă 75 la sută din prețul medicamentelor prescrise, dar majoritatea au regimul de compensare corelat cu clasele de medicamente. Dacă folosești orice tip de coasigurare sau dacă vrei să cumperi medicamentele pe trei luni o dată, cum procedează unii vârstnici, aranjamentele tale de copiată

vor fi diferite. Coplățile pentru medicamente generice variază între zero și zece dolari pentru o singură rețetă; coplățile pentru medicamente sub nume de marcă variază între cincisprezece și peste 60 de dolari. Va trebui să ții evidența acestor cifre, pentru că modificările de preț lunare pot să afecteze factura generală. Planurile de asigurare acoperă între 73 și 96 la sută dintre cele mai des folosite medicamente, deci tema ta de casă este să iei la puricat listele cu medicamente compensate pe care le acoperă planul tău. Regimul de compensare pentru medicamentele mai puțin comune variază destul de mult. în general, o companie de asigurări care oferă planuri în Partea D nu poate să scoată medicamente de pe lista de compensare la mijlocul anului, dar poate să treacă la medicamente generice, dacă acestea devin disponibile, și poate să le elimine complet la sfârșitul anului. Fiecare rețea farmaceutică are, de asemenea, propriile condiții. Există reguli diferite pentru onorarea unei rețete emise în regim de urgență și pentru apelarea la o rețea farmaceutică alternativă. Restricțiile din contractul de asigurare care se referă la aprobarea prelabilă a medicamentelor, la terapia în etape și la limitele cantitative sunt prezentate în note de subsol pentru care ai nevoie de niște ochi de vultur. Și, în sfârșit, fiecare consumator trebuie să-și prezică dacă va cheltui între 2 510 și 5 726 de dolari - „gaura covrigului“, cum a fost botezată, adică un interval valoric în care statul nu-ți acoperă costurile - și să-și dea seama dacă planul ales de el se numără printre puținele care asigură o oarecare protecție în interiorul „găurii“. Pe lângă faptul că n-are niciun sens din perspectiva asigurării ca filosofie de afaceri (ar fi de departe mult mai bine să le dai tuturor o cheltuială deductibilă care să varieze în funcție de venit - eventual zero pentru cei săraci), existența „găurii de covrig“ a făcut încă și mai complicat tot procesul de luare a deciziei.

17. McFadden (2006).

18. Mai sunt șase state care folosesc repartizarea inteligentă, dar numai pentru o categorie redusă numeric de persoane, care sunt sărace, dar nu și eligibile în programul Medicaid.

19. Government Accountability Office (2007).

20. Medicare Rights Center (2006).

21. Kling et al. (2007).

Capitolul 11

1. Recomandăm excelentul raport comandat de Institute of Medicine, realizat de Childress și Liverman (2006), celor interesați de o abordare cuprinzătoare a subiectului.

2. Kurtz și Saks (1996), p. 802.

3. Childress și Liverman (2006), p. 241.

4. Childress și Liverman (2006), p. 253.

5. Childress și Liverman (2006), p. 217.

Capitolul 12

1. O abordare alternativă ar fi aceea de subvenționare a celor care se ocupă să reducă riscurile. în multe privințe, analiza subvențiilor ar trebui să fie similară celei care tratează 9

penalitățile.

2. Vezi Nordhaus și Boyer (2000).

3. Vezi Pew Center on Global Climate Change (fără dată), paginile 2 și 7.

4. Idem, pagina 7.

5. Vezi Europa (2005).

6. Vezi Ellerman, A. Denny și Barbara K. Buchner, „The European Union Emissions Trading Scheme: Origins, Allocation, and Early

Results“, Review of Environmental Economics and Policy I, (2007), p. 72, nota 9.

7. Vezi Europa (2005).

8. Vezi, în general, Ellerman et al. (2000).

9. Vezi Stewart și Wiener (2003). Nu este în intenția noastră să adoptăm o poziție în alegerea dintre taxa pe emisiile cu efect de seră și un program de plafonare și comercializare; Stewart și Wiener se declară în favoarea celui din urmă, dar există voci rezonabile care nu sunt de acord.

10. 42 U.S.C. §§9601 et seq.

11. Vezi Hamilton (2005).

12. Vezi Fung și O’Rourke (2000).

13. Vezi Hamilton (2005).

14. Vezi Larrick și Soli (2008).

15. Citat de agenția France Presse (2008).

16. Vezi Tiemey (2008).

17. Vezi Howarth, Haddad și Paton (2000).

18. Vezi EDN Europe (2007).

Capitolul 13

Ne-am servit, pentru unele părți ale acestui capitol, de studiile lui Sunstein (2005). O foarte utilă analiză, din care am aflat multe lucruri, este cea a lui Fineman (2004).

1. Vezi Coleman (fără dată).

2. Aici ne folosim de lucrarea lui Chambers (1996).

3. 29 U.S.C. 2601-2654.

4. Vezi Polikoff (1993).

5. Vezi Nock (2003).

6. Vezi Fineman (2004), p. 123: „Ar trebui să transferăm subsidiile sociale și economice, precum și privilegiile de care se bucură acum căsătoria către o nouă filieră a fami-liei-nucleu, anume cea a îngrijitorului-aparținător".

7. Vezi Fineman (2004), pentru o analiză atentă și detaliată.

8. Mahar (2003).

9. Smock, Manning și Gupta (1999).

10. Vezi Babcock și Loewenstein (1997).

11. Vezi Baker și Emery (1993).

Capitolul 14

1. Vezi OECD (2008); Norwegian Tax Administration (2005); European eGovemment (2006).

2. Vezi *http://www.poverty-action.org/ourwork/projects_view. php? recordID=33* pentru un plan similar.

3. Cercetarea este încă în curs, dar se pot vedea primele concluzii la adresa *http://www.povertyactionlab.com/projects/ project?phppid=6*^. Nicio altă tactică antifumat, nici măcar folosirea plasturilor cu nicotină, nu pare să fi înregistrat o rată de succes atât de ridicată.

4. Brown, Saunders și Dick (1999).

Capitolul 15

1. O contestare viguroasă, de care ne servim aici, este cea a lui Glaeser (2006).

2. *Economist* (2006).

3. Exact această idee a fost exprimată de fapt și de unii economiști. Vezi Becker (1983).

4. îi mulțumim lui Jesse Shapiro pentru această întrebare perspicace.

5. Camerer et al. (2003).

6. 16 CFR § 429.i(2)(a) (2003).

7. Vezi, de exemplu, Codul familiei din statul California, Cal Fam Code 52339(a), care impune o perioadă de așteptare de șase luni până la emiterea unei decizii definitive de divorț, și prevederile legislației din statul Connecticut, Conn Gen Stat Ann §46b-67(a), care impun o perioadă de așteptare de 90 de zile înainte ca instanța să înceapă o procedură de divorț. Pentru o analiză de ordin general, vezi Scott (1990).

8. Vezi Camerer et al. (2003), unde sunt citate prevederi din legislația statală care „îi obligă pe potențialii proaspăt însurăței să aștepte o scurtă perioadă, după ce li s-a eliberat certificatul de căsătorie, până să intre în posesia Iui“.

9. O argumentație interesantă în apărarea legislației de acest tip găsiți în lucrarea semnată de Frank (1985).

Post-scriptum

1. Vezi Shiller (2005).

2. Vezi Shiller, pentru o foarte valoroasă analiză.